

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Karmen Lugarič

Odnos evropskih elit do manj premožnih

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Karmen Lugarič

Mentor: doc. dr. Samo Uhan

Odnos evropskih elit do manj premožnih

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

Odnos evropskih elit do manj premožnih

Po izbruhu zadnje velike gospodarske krize, ki se je začela leta 2008 in ki traja še danes, je bilo videti, da bo se bodo temeljna načela delovanja svetovnega gospodarstva, zlasti njegovega finančnega dela, spremenila. Prepričanje, da lahko trg opravi tisto, kar bi morali vodilni v velikih korporacijah in vlade posameznih držav, je vodilo v izbruh krize, ki je znova zajela zahodni svet po manj kot stoletju od Velike depresije. Dolgovi so se socializirali, dobički bank se še vedno privatizirajo. Kot pravi Thomas Piketty v knjigi Kapital v 21. Stoletju, je bil odnos do redistribucije s tem pa do neenakopravnosti v zgodovini vedno politično vprašanje. Evropska unija z uvedbo Enotnega trga, prostim pretokom kapitala in Paktom stabilnosti in rasti širi škarje neenakosti med prebivalci Evropske unije, ki je predvsem politični projekt, po nekaterih teorijah - projekt elit. Elite, bodisi tiste, ki imajo v rokah kapital, bodisi tiste, ki imajo v rokah politično moč, odločajo, kakšen bo svet v prihodnosti. Dejanske razlike v premoženju, odločitve, ki jih sprejemajo, ne nazadnje pa tudi njihov odnos do manj premožnih kažejo, kje smo in kam gremo. V magistrski nalogi sem empirično preverjala odnos evropske elite do manj premožnih skozi vprašanja evropske družboslovne raziskave. Zanimalo me je, kako pomembno je zadnjim trem decilom po prihodkih pomembno biti bogat, imeti denar in drage stvari, kakšen odnos imajo do vprašanja, da bi imeli vsi v življenju enake možnosti in kakšen odnos imajo do prerazdeljevanja premoženja, tudi svojega, torej do plačevanja davkov. Kljub ekonomski krizi se njihov odnos do teh vprašanj ni bistveno spremenil - premožnim je v večji meri pomembno biti premožen kot manj premožnim - razen da hočejo biti bogati še nekoliko bogatejši. V visoki meri pa se zavzemajo tudi za enakost možnosti. Pri plačevanju davkov se premožnejši od manj premožnih v večji meri zavzemajo za enotno davčno stopnjo. Od leta 2002 do 2012 je opaziti trend naraščanja takih, ki menijo, da je pomembno biti bogat, hkrati pa tudi trend naraščanja takih, ki menijo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti. Odnos posameznika do nekega vprašanja je vprašanje vrednot. Po teoriji vrednot posameznik deluje iz vrednostnega sistema, ki je dinamičen. Vsako delovanje je plod tehtanja med različnimi vrednotami, tudi nasprotujočih si, ki se sproti oblikuje v odločitve in obnašanje. Ker imajo elite v rokah moč odločanja, lahko sklepamo, da je del povečevanja neenakosti v Evropski uniji vsaj delno povezan tudi z odnosom elit do manj premožnih.

Ključne besede: elite, neenakost, evropska družboslovna raziskava, vrednote, Evropska unija.

Attitude of European elites toward less wealthy

After the last great economic crisis, which started in 2008 and still lasts, it seemed, as the basic principles of world economy, especially of its financial part will change. Belief that the market on its own has the ability to eliminate deviances and anomalies, what should top managers of big corporations and governments do, resulted in crisis which engulfed all western democracies after less than one hundred years after Great depression. Debts were socialised, profits of banks are still privatised. As Thomas Piketty put it in his book *Capital* in the twenty-first century, redistribution and inequality was always pre-eminently a political question. European Union Single market, free movement of capital and the Stability and growth pact puts pressure on national welfare states, compromising their potential to reduce income inequalities among residents of European Union countries. Due to some theorists, European Union is a political project, mainly an elite project. Elites, whether those that hold wealth, whether those that hold political power in their hands, decide what the world will look like in the future. Actual inequality in wealth, decisions they make and after all, their attitude toward less wealthy suggests, where we are and where we are going. The empirical analysis draws on measuring attitudes of European elites toward less wealthy through questions of European social survey. The study examines how important is to last three income deciles to be rich, have money and expensive things, how important is to them that all in life have equal opportunities and what kind of attitude they have toward redistribution of wealth, their wealth also, through question of taxation for higher versus lower earners. Despite economic crisis their attitude toward these questions did not change significantly – wealthier are more inclined toward importance of being rich than less wealthy – except that richer want to be even a little bit more rich. Although they show high percentage of inclination toward equal opportunities. Where taxes are concerned wealthier are more inclined toward unified tax rate than less wealthy. Trend from year 2002 to 2012 shows increase of those who believe that it is important to be rich as of those who believe that all in life should have equal opportunities. Someone's attitude is a matter of values. Individual's course of action is due to value theory determined by value system, which is dynamic in its nature. Every action is a result of weighing between different values, even conflicting values, that spontaneously form decisions and behaviour. Because elites have the power of decision-making, we can conclude that rising inequality in European Union is at least partly related to elite attitude toward less wealthy.

Key words: elites, inequality, European social survey, values, European union.

KAZALO

1	UVOD.....	6
2	TEORETIČNI DEL.....	10
2.1	Klasične teorije elit	10
2.2	Robert Michels in »železni zakon oligarhije«	15
2.3	Elita oblasti - Mills.....	16
2.3.1	Deviantnost elite	22
2.3.2	Deviantnost elit kot rezultat povezanosti korporacij in političnih institucij	22
2.3.3	Posledice deviantnosti elite	23
2.4	Evropa elit	23
3	VREDNOTE	33
3.1	Vrednostni sistem	36
3.2	Odnosi med vrednotami	38
3.3	Življenjsko obdobje	40
4	EMPIRIČNI DEL	41
4.1	Raziskovalno vprašanje in hipoteza.....	41
4.2	Metodologija.....	42
4.3	Merjenje vrednot	48
4.4	Sklop vprašanj o človeških vrednotah	48
4.5	Sodelujoče države	52
4.6	Uteževanje	53
5	REZULTATI	54
5.1	Časovna vrsta	67
6	SKLEP	74
7	LITERATURA	80
	PRILOGE	84

1 UVOD

»To, da bogati postajajo bogatejši in revni revnejši, je krik, ki ga sliši ves civilizirani svet.«
(Johann Christoph Friedrich von Schiller, 1759-1805, nemški pesnik, filozof, zdravnik, zgodovinar in dramatik)

Po izbruhu zadnje velike gospodarske krize, ki se je začela leta 2008 in ki traja še danes, je bilo videti, da se bodo temeljna načela delovanja svetovnega gospodarstva, zlasti njegovega finančnega dela, spremenila. Številni so pričakovali, da se bodo po poplačilu velikanskih izgub v višini več sto milijard dolarjev, ki so jih v veliki večini ustvarile banke v zasebni lasti z denarjem iz proračuna oziroma iz javnih financ, razmerja in odnosi v ekonomskem sistemu preoblikovali tako, da bo prevladal drugačen, bolj pravičen odnos do ekonomije, realnega gospodarstva in tudi do dela kot soustvarjalca družbene vrednosti ali bruto domačega proizvoda. Vendar se to kljub pričakovanjem ni zgodilo. Po milijardnih dokapitalizacijah največjih sistemskih bank le-te osem let po začetku krize poslujejo podobno kot pred krizo. Ogromne količine denarja v obtoku, ki so ga za reševanje bančnega in finančnega sistema sprostile vlade in centralne banke najbolj razvitih držav (kvantitativno sproščanje), banke in investicijski skladi še naprej investirajo predvsem v špekulativne izvedene instrumente in druge zapletene vrednostne papirje na borzah, vodilni bančniki pa si izplačujejo ekscesno visoke plače in nagrade, kot da se v zadnjih osmih letih ni nič zgodilo. Po drugi strani v realno gospodarstvo, ki v resnici ustvarja realno premoženje in vrednost, v obliki dejanskih investicij pride le manjši delež tega novega finančnega premoženja.

Pri tem ni vprašljivo, da večino finančnih poslov in vodenja vlad izvajajo pripadniki elit. Torej tisti, ki so najbolj premožni, ali po premoženju oziroma po dohodku.

Namen magistrskega dela je empirično preveriti, kakšen odnos imajo bolj premožni do manj premožnih, oziroma kakšen odnos imajo elite do vseh ostalih pripadnikov družbe. V teoretičnem delu naloge bom opredelila, kdo so bolj premožni, ki jih lahko po socioloških teorijah elit opišemo z besedo »elita«, njihov odnos do manj premožnih pripadnikov družbe

pa bom opredelila z njihovimi vrednotami. Prav tako bom v teoretičnem delu magistrskega dela opredelila odnos, ki se običajno kaže v obliki vrednot in stališč.

Da je pomembno, kakšen odnos imajo elite tudi do manj premožnih in ne le do revnih, ampak do vseh, ki niso elita, torej do nižjih in tudi do srednjih slojev družbe, kaže povzetek navedb ekonomskega zgodovinarja Thomasa Pikettyja v članku Jamesa Meeka (London Review of Books 2016, 18. februar).

Po prvi svetovni vojni so v Veliki Britaniji in Združenih državah Amerike zaradi velikega javnega dolga, ki je nastal kot posledica financiranja vojne, najbogatejše obdavčili s 95-, v ZDA pa z 98-odstotnim progresivnim davkom. Tako visoka obdavčitev najpremožnejših je trajala vse do 80. let prejšnjega stoletja. Davki v Veliki Britaniji in ZDA, ki tvorita anglosaški družbeni in pravni red, so bili višji kot v kontinentalni Evropi, prav ZDA pa so bile tiste, ki so s tem začele, navaja Meek. (London Review of Books 2016, 18. februar).

Združene države Amerike so bile tiste, ki so začele to pot, ker so verjele, pravi Piketty, da so bogati krivi za Veliko depresijo in zaradi strahu, da se razkorak med premožnimi in manj premožnimi ne bo zožil, če ne bodo nečesa ukrenili, Amerika pa bo postala razredna družba aristokratov in kmetov, kot je to bila stara Evropa, od katere se je Novi svet vedno hotel oddaljiti. (Piketty v Meek. London Review of Books 2016, 18. februar)

Adam Smith je v svojem delu *Bogastvo narodov* delu pripisal najvišjo vrednoto. Edino delo je tisto, ki ustvarja vrednost. Danes se, ravno nasprotno, zdi, da je denar tisti, ki ustvarja vrednost. Ne le, da jo zgolj ohranja oziroma da je menjalno sredstvo, kar sta sicer tradicionalni funkciji denarja. Ukinitev zlatega standarda in ukinitev navezave dolarja kot svetovne rezervne valute na zlato v 1970. letih s strani takratnega predsednika ZDA Richarda Nixona, je pripeljala do vedno večje količine denarja v obtoku. Po razveljavitvi določb Glass-Steagallovega zakona, ki so ga sprejeli leta 1933, po prvi veliki svetovni ekonomski krizi, in kateri je bankam omejeval hkratno opravljanje klasičnega, torej komercialnega, in investicijskega bančništva, leta 1999, ko je bil predsednik ZDA Bill Clinton (zakon Gramm–

Leach–Bliley), pa je dodatno prihajalo do vse več špekulativnih investicij na borzah, do nastanka nepremičninskih, surovinskih borznih balonov – in ob njihovem poku do večjega pojavljanja finančnih in gospodarskih kriz. Do leta 1933 so namreč lahko vodilne ameriške banke uporabljale depozite komitentov za špekulativne nakupe vrednostnih papirjev na borzah. Naslednjih 66 let, ki jih je mogoče označiti kot obdobje velikega ekonomskega napredka in vzpona srednjega razreda ter države blaginje v večini najbolj razvitih industrijskih držav, je bilo tovrstno špekuliranje prepovedano. Kot rečeno, po letu 1999, ko so omejitve iz Glass-Steagallovega zakona uspeli ukiniti, se je brezskrupulozno špekuliranje na borzah z denarjem komitentov in mnogimi posojili razmahnilo brez vsakršnih meja, kar je po mnenju Nobelovega nagrajenca za ekonomijo Josepha E. Stiglitzja vodilo v prevlado investicijske bančne kulture, ki je prevladala konservativno, previdno bančništvo. In posledično znatno prispevalo k začetku nove svetovne gospodarske krize leta 2008. (Vanity Fair 2008, 9. december)

Ob zadnji krizi leta 2008 so v ZDA in EU zasebne banke reševali z davkoplačevalskim denarjem. Čeprav velja, da naj bi ZDA svoje banke reševala s 700 milijardami dolarjev (735 milijard evrov), je posebni inšpektor Ameriške »slabe banke« (Troubled Asset Relief Program - TARP) v poročilu zapisal, da država v ameriškem primeru jamči že s 16,8 bilijona dolarjev državnih garancij, medtem ko jih je 4,6 bilijona dolarjev že izplačala. Velika Britanija je v zasebne britanske banke, ki jih je takrat tudi delno podpržavila, s tem pa naj bi si pridobila pravico nad upravljanjem z izplačili bonusov vodilnih bančnikov, vložila 594 milijard evrov (Forbes 2015, 14. julij). Leta 2016, pred pomladnimi izplačili, so vodilni v bankah razmišljali o izplačilih nagrad v skupni višini pet milijard funtov kljub padanju vrednosti delnic njihovih bank in ob vsakoletnih izgubah ter tisočih odpuščenih zaradi zniževanja stroškov (Forbes 2015, 14. julij). Maja 2016 pa si je na primer Kenneth C. Griffin, upravitelj investicijskega sklada Citadel na Wall Streetu izplačal rekordnih in ekscesnih 1,7 milijarde dolarjev nagrade za poslovanje v letu 2015. (New York Times 2016, 10. maj)

Na spodnjem koncu družbene lestvice je stanje za milijone prebivalcev najbolj razvitih industrijskih družb veliko slabše.

Konec leta 2006, pred izbruhom ekonomske krize, je bilo v državah Evroobmočja 12 milijonov brezposelnih, konec leta 2015, sedem let po izbruhu krize, je število brezposelnih še vedno vztrajalo pri 17 milijonih. V državah članicah Evropske skupnosti je bilo konec leta 2006 brezposelnih 18 milijonov ljudi, konec leta 2015 pa še vedno kar 22 milijonov oseb. Vrhunec je sicer brezposelnost dosegla sredi leta 2013, ko je bilo v Evroobmočju 17 milijonov brezposelnih, v EU pa kar prek 26 milijonov ljudi (Eurostat 2002 - 2015). Kljub temu so si ekonomske elite, predvsem iz finančnega sektorja, redno izplačevale visoke nagrade, medtem ko so se posojila realnemu gospodarstvu zmanjševala, običajni ljudje pa še dandanes trpijo. (The Telegraph 2013, 19. junij)

Konec leta 1979 so imeli direktorji bank v Veliki Britaniji v povprečju štirinajst do petnajstkrat višje plače od povprečne. Danes imajo kar 133-krat višje.

2 TEORETIČNI DEL

»V teoriji elite je elita razumljena kot majhna skupina izbranih ljudi, ki na osnovi svojih pozitivnih kvalitiet zavzema najvišje oziroma vrhunske položaje in vlada preostali večini družbe.« (Žubrinić v Hribar 2004, 4).

2.1 Klasične teorije elit

Kot začetniki klasične teorije elit so v začetku 20. stoletja najbolj poznani trije avtorji: Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto in Robert Michels.

»Pareto in Mosca sta se v svojem delu osredotočala na prikrito stran oblasti, ki je monopolizirana s strani aktivne manjšine. Kljub razlikam, ki obstajajo med predstavniki teorije elit, lahko opazamo skupne elemente zgodovinske dominacije elit kot vladajočih manjšin v delih, vse od Mosce pa do Michelsa.« (Atanasovski 1997, 31)

Gaetano Mosca je v delu *Vladajoči razred* izpostavil, da obstaja ena stvar, ki je vsem političnim organizmom lastna, in ki se vidi s prostim očesom, ne glede na to, ali je družba nerazvita ali močna in razvita, in sicer - da se vedno pojavljata dva razreda ljudi. Eden, ki vlada in drugi, kateremu se mu vlada. Prvi je vedno manj številčen, izvaja vse politične funkcije, monopolizira moč in uživa v prednostih, ki jih moč prinaša, medtem ko je drugi vedno številčnejši, voden in kontroliran s strani prvega na način, ki je bolj ali manj legalen, enkrat bolj ali manj dogovorjen, drugič bolj ali manj nasilen. (Mosca 1939, 50)

Kljub temu obstajata dve politični dejstvi, ki sta mnogo širši od tega, kar vidimo v realnosti. To sta, da vedno obstaja ena oseba, ki je »šef« med vsemi vodilnimi v vladajočem razredu in predstavlja »krnilo« države, pri čemer ta oseba ni vedno tista, ki ima legalno moč upravljanja. In drugo dejstvo; ne glede na to, kakšna je politična organizacija, vedno obstaja pritisk mase drugega razreda na vladajoči razred, ki do določene mere vpliva na politike, ki jih vladajoči razred sprejema. (Mosca 1939, 50–51)

Vendar pa, kot pravi Mosca:

Analize elit se razlikujejo od teorij o zaroti. Elite so deloma skrivnostne za zunanje opazovalce, za nečlane, vendar njihovo delovanje sploh ni diabolično. Drugače rečeno, elite naj bi konstituirale ustvarjalen dejavnik, ki ima sposobnosti koristnih iznajdb za družbo. Elite ne smejo biti niti popolnoma izolirane niti indiferentne v odnosu do ljudskih množic. Ravno nasprotno, z ljudskih množic morajo potegniti najboljše elemente, koristne za njihov preporod in obnovo. (Mosca v Atanasovski 1997, 32)

Če se opremo na klasične teorije elit, je elita, ali pa bi vsaj morala biti, tudi če zgolj zaradi lastnega obstoja, pozitivna, torej tista, ki skrbi tudi za množico. Ne bi ji smelo biti vseeno, kaj se dogaja »tam spodaj«. To je izpostavil tudi Pareto s teorijo kroženja elit. Pri tej teoriji se sicer različni avtorji sprašujejo, ali gre za kroženje celotnih elit, ko ena zamenja drugo, ali zgolj za menjavo članov, pri čemer se v elito potegnejo zgolj nekateri člani neelite prav zato, da bi elita vedela, kaj se dogaja »tam spodaj«, in da ne bi aktivni člani neelite formirali kontraelite, ki bi sčasoma zamenjala njih.

Člani elite naj bi imeli "ušesa in oči" zmeraj odprta in usmerjena proti družbeni bazi, da bi lahko napovedovali družbene aktivnosti in pripravljali odgovore v skladu z reakcijami ljudskih množic. Izmenjave med elito in množico so asimetrične. Reakcije družbene baze so koristne kot navodilo za zadovoljevanje določenih potreb ljudskih množic in še posebej in predvsem za potrjevanje in utrjevanje oblastnega vrha družbene hierarhije. (Mosca v Atanasovski 1997, 32)

Pareto pa navaja, da elite – družbeni organizmi – vedno stremijo k iskanju ravnotežja med konserviranjem in inovacijo.

Ekonomsko elito tvorita dve skupini: rentniki, ki stremijo h konsolidaciji in konzervaciji, to je k ohranjanju obstoječega družbenega reda, in špekulanti, ki jim je lastna inovacija, s katero se uspejo prebiti v elito. Po Paretu so ekonomske elite izgubile svojo legitimnost, ker so postale preveč samozadostne, samozadovoljne in povprečne, ker niso rekrutirale talentiranih pripadnikov delavskega razreda. Elite bi morale ostati fleksibilne in odprte prav zato, da bi ohranile svojo nadvlado. Običajno nove elite ostanejo odprte nekaj časa, nato pa hitro postanejo tudi same samozadovoljne, medtem »ko za čas, ko je nova elita fleksibilna in odprta

za vse, po zmagi (...) elite postanejo bolj rigidne in ekskluzivistične« (Pareto v Daguerre 2014, 325). »In, spet se lahko začne nov krog zatona in padca elite«, razlaga Daguerre kroženje elit po Paretu.

Danes se je takšen odnos elit do neelit očitno spremenil in lahko se sprašujemo le še, ali so »elite povezovalne ali plenilske«, kot navaja Lojze Sočan, ki z analizo stanja v Sloveniji meni, da so za razvoj družbe »odločilne družbene elite, predvsem vlade in parlamenti držav. Širši krog političnih, finančnih in poslovnih elit lahko razvrščamo na plenilske (»extractive«) kot razvojno škodljive elite ter povezovalne (»inclusive«) oziroma razvojno spodbudne elite z ustreznimi institucijami. Na teh vzvodih temeljijo vrednote, politike, delitev dohodka (Gini koeficient; indeks človekovega razvoja).« (Sočan 2015). In pri tem dodaja:

V netransparentnem okolju se je strankarsko kadrovanje v javnem sektorju še posebno v zadnjem desetletju povežalo s finančnimi lobiji. ... Naša država in banke zaradi nesposobnosti ter plenilskih interesov lobijev in mrež za izčrpavanje podjetij ne zaupajo kapitala v prvi vrsti vrhunskim domačim globalno uspešnim podjetjem, ki bi s soudeležbo lastnega in tujega kapitala finančno, pa tudi menedžersko, tehnološko in inovacijsko, programsko, kadrovsko, izvozno, razvojno in tudi lastninsko preuredila večino podjetij v težavah. (Sočan 2015)

O pozitivni vlogi elit piše tudi Mosca. »Vladajoča elita in elite na sploh morajo izvajati vodilno in ustvarjalno vlogo v družbi.« Mosca nadalje smatra, in citira Dora Melagarija, da morajo biti člani elite bolj pogosto "faiseurs de joie" (ustvarjalci zadovoljstva) kot pa "faiseurs de peines" (ustvarjalci težav).« (Mosca v Atanasovski 1997, 36)

Sicer pa, kot pravi Mosca, da četudi bi bila množica nezadovoljna z vladajočo manjšino, in bi jo hotela ovreči, bi se morala znotraj množice vedno vzpostaviti določena organizirana manjšina, ki bi izpolnjevala funkcije vladajočega razreda. V nasprotnem primeru bi se vse organizacije in družba sesula vase. (Mosca 1939, 50)

In prav organiziranost je tisto, kar dela vladajoči razred oziroma elito močnejšo. Kot razmišlja Mosca, je prav iz tega razloga organizirana. Ker je manjšina. »Sto mož, ki igra enotno, z enotnim razumevanjem, bo premagalo tisoč mož, ki niso uigrani, in s katerimi se lahko opravi z vsakim posebej.« (Mosca 1939, 53). Medtem je večinski del družbe razbit na individuum. In četudi so v primerjavi s številom pripadnikov elit številčnejši, je moč manjšine nasproti

posamezniku v vsakem primeru večja od moči posameznika, ki stoji sam proti organizirani manjšini. In dodaja, da v vsaki družbi, ki je dosegla vsaj minimalno stopnjo civilizacijskega razvoja, boj med posamezniki ni več boj za preživetje, temveč boj za premoč. (Mosca 1939, 53)

A če že delno uporabljamo vojaško terminologijo premoči, v primitivnih družbah vojaške sposobnosti pripomorejo k temu, da oseba pride do vladajočega razreda, je prepričan Mosca. V modernih družbah, kjer je vojna ekstremna situacija, pa so značilnosti, ki nekoga naredijo del elite vladajočega razreda zlasti moralne ali intelektualne vrline. Bodisi resnične ali navidezne. (Mosca 1939, 53–54)

Razen kratkih obdobj nasilnih revolucij, so osebne kvalitete vedno manj pomembne od tega, kje se rodiš ali v kakšno družino. Ne glede na tip družbe, demokratično ali katerokoli drugo, je rojstvo v višjem razredu vedno najboljša popotnica, da tam oseba tudi ostane. Posebej, ker v vsaki družbi, ki ima dolgo zgodovino, vladajoči razred, četudi to ni uzakonjeno (kastni sistem), stremi k temu, da bi pripadnost vladajočemu razredu postala dedna. Po inerciji skuša ostati na točki in na položaju, ki ga ima, je prepričan Mosca (Mosca 1939, 60–61), in dodaja: »Družine, ki dolgo časa zasedajo visoka mesta na družbeni lestvici, običajno nimajo najboljših kvalit, da bi nekoga pripeljale z dna na vrh. Imajo pa zato v izobilju drugih kvalit.« (Mosca 1939, 123)

Glede na način nadzora nad večinskim neelitnim delom družbe Pareto ločuje politični razred na dve skupini. Na »lisice« in »leve«. Medtem ko »lisice« pridejo na oblast in skušajo vladati s sodelovanjem, intrigami, zvižnostjo, »levi« za to uporabljajo silo. (Daguerre 2014). Primer levjega tipa vladajoče elite je vojaška diktatura, medtem ko je Pareto obravnaval evropske demokracije kot primer lisičjega tipa elite. (Pareto v Hribar 2004, 33)

Na primeru lisic in levov Daguerrova obravnava tudi zadnjo ekonomsko krizo in Paretovo teorijo o kroženju elit. »Jasno je, da je finančna kriza poudarila že prej obstoječe trende proti začasnemu delu in re-komodifikaciji dela vodenega s strani novega managementa. Vendar pa je finančna kriza razgalila tudi krizo kroženja elit (Taylor v Daguerre 2014, 324). V Paretovih pojmi, se je razred 1, torej lisice, v 80. letih prejšnjega stoletja preveč nakopičil v ekonomskih elitah. Ponavljajoči se škandali, prevare in goljufije od leta 1990 naprej lahko

služijo kot dokaz, ki kažejo na propad kraljevanja lisic, ki tekmujejo v pridobivanju dobičkov, kar se kaže v zelo inovativnih in nestabilnih finančnih trgih. (Daguerre 2014, 324)

»Tradicionalno proizvodno orientirane podjetniške elite so bile v veliki meri zamenjane s starejšimi korporativnimi managerji, ki so imeli močno finančno zaledje, in bili povezani s finančnimi posredniki¹. (Daguerre 2014, 328)

»Managerski razred« (Burnham v Daguerre 2014, 324) ali elita oblasti (Mills v Daguerre 2014, 324), ki je zamenjala staro, na lastništvu osnovano podjetniško elito, se je danes znašla v izraziti tekmi s finančno elito, ki vključuje tudi finančne posrednike. Finančni posredniki so v svojem bistvu drugačni od managerjev v korporacijah, ki so »moralizirati vsaj minimalno raven zaupanja med deležniki, da bi zagotovili neprekinjeno proizvodnjo in rast produktivnosti«. (Appelbaum v Daguerre 2014, 324).

Appelbaum meni, da sistem upravljanja s človeškimi viri, ki predpostavlja, da lahko manager usklajuje različne interese deležnikov, v finančnem kapitalizmu ne ustreza več realnosti, ko prekinitve pogodb z zaposlenimi pomenijo zvišanje vrednosti delnic in torej več vrednosti izključno za delničarje. Do določene mere zamenjava podjetniške elite s finančnimi posredniki, ki nimajo stika z zaposlenimi, pomaga razumeti mehanizme, ki vodijo v strah med managerji, kar pa vodi v razkroj družbeno ekonomskih pravic. (Daguerre 2014, 325)

Naslanjajoč se na Paretovo teorijo o kroženju elit, so bile te nove finančne elite bolj odprte in zato bolj raznolike. Vzpon finančnih posrednikov je bil povezan z vstopom posameznikov iz etničnih manjšin in žensk, sicer v omejenem številu, a vendar v neprimerno večjem številu v primerjavi s prejšnjo poslovno elito. (Domhoff v Daguerre 2014, 329)

Za Pareta je značaj ene družbe predvsem značaj njene elite, družbena realnost je namreč delo njenih elit, zgodovina družbe je, skratka, zgodovina njene elite, napovedi prihodnosti pa so zaznamovane z izkušnjami in pričevanji, ki izhajajo iz študija strukture družbene elite. Študije in analize elit ali političnega razreda so pomembne zaradi tega, ker nam pokažejo, kdo

¹ Finančni posredniki so v veliki meri upravitelji, managerji skladov tveganega kapitala.

kontrolira in drži v svojih rokah efektivno oblast oziroma vzvode oblasti. Pri tem pa ni nujno, da so te osebe formalni nosilci oblasti (Atanasovski 1997, 32).

2.2 Robert Michels in »železni zakon oligarhije«

Michels je verjel v nujnost obstoja organizacije. Da se demokratične družbene ureditve ne da zamisliti brez organizacije. Razredu, ki postavlja določene zahteve družbi in skuša osmisлити ideologijo in ideale, rojene iz ekonomskih funkcij, ki jih izvršuje, je potrebna organizacija, tako na gospodarskem kot na političnem področju. Organizacija je edino sredstvo za formiranje skupne volje, je prepričan Michels (Michels 1990, 20). In nadaljuje, da je v obdobjih², ki so tako prežeta z duhom združevanja ekonomsko, socialno in ideološko enakih, da so se celo milijonarji prepričali v nujnost sporazumevanja in skupnega nastopa, organizacija nuja, brez katere je že vsak taktičen uspeh a priori izključen v vsakem pogledu. (Michels 1990, 20). Zato Michels svoj železni zakon oligarhije strne v en stavek: »Kdor reče organizacija, izreče tudi nagnjenost k oligarhiji« (Michels 1990, 21).

Demokratične struje so skozi zgodovino podobne neprestanemu udarjanju valov. Vedno se lomijo ob grebenih. A se prav tako vedno tudi obnavljajo. Predstava, ki jo uprizarjajo, ima tako elemente hrabrenja kot obupa. Takoj ko demokracija doseže določeno stopnjo svojega razvoja, se začne proces deformiranja, dobivati začne aristokratski duh, včasih tudi aristokratske oblike in postaja podobna tistemu, proti čemur je šla nekoč v obračun. Takrat se iz njenega lastnega krila pojavijo novi tožniki, ki jo obtožujejo oligarhije³. Vendar po koncu slavnih bojev in obdobja slavnega sodelovanja v vladanju, se na koncu tudi sami utopijo v starem dominantnem razredu. Proti njemu se sicer v imenu demokracije spet dvignejo borci za svobodo. In tako ni konca tej okrutni igri med nepopravljivim idealizmom mladih in nepopravljivo vladavino starih. Vedno novi valovi besnijo proti vedno istim grebenom. Pri tem, vidi v državah s predstavniškim načinom upravljanja obstoj opozicije samo za menjavanje v vladavini, brez končnega uničenja predhodnice. (Michels 1990, 323).

² Michels je delo »Sociologija strank« objavil leta 1911.

³ Oligarhija: majhna skupina ljudi, zlasti bogatih, ki ima oblast (Slovar slovenskega knjižnega jezika)

Michels se sicer ne strinja s Paretom in njegovo »teorijo kroženja elit«, kjer nova elita vedno zamenja staro, ampak vidi vladajoči razred bolj v smislu stapljanja novih elementov s starimi. In zato »železni zakon oligarhije«, saj vedno vodi k peščici posameznikov, ki imajo oblast. (Michels v Waters 1994, 226)

2.3 Elita oblasti - Mills

»Člani elite so najbolj pogosto bogati ali pa to postanejo. Pri Paretu in Mosci je bogastvo zelo močno povezano z oblastjo ali še bolj natančno rečeno: prvo povzroči drugo in obratno.« (Atanasovski 1997, 35)

Toda po Mosci je nemogoče zagotoviti pravno državo in institucije, ki bi zagotavljale pravičnost, če je v družbi peščica takih, ki imajo v lasti zemljo in kapital, na drugi strani pa je množica takih, ki nimajo v lasti nobenih resursov razen tistega, kar proizvedejo s svojim lastnimi rokami, pa še to dolgujejo bogatim, če prej ne umrejo od lakote. »V takih razmerah je ironično sklicevati se na splošno volilno pravico, trditi, da so možje enaki pred zakonom ali da ima vsak svobodo postati nekoč tudi sam kapitalist.« (Mosca 1939, 143) Četudi pustijo nekomu, da se prebije z dna na vrh, pa ta ne bo nujno najboljši posameznik, ne v inteligenci, ne v morali, je prepričan Mosca in dodaja: »Lahko bo najbolj vztrajen, imel največ sreče ali pa bo morda celo najbolj moralno pokvarjen.«

Charles Wright Mills, sociolog iz ZDA, države, katere vrednote v procesih globalizacije vedno bolj vdirajo tudi v Evropo, lahko postane vse bolj aktualen. Če določene zadeve v Evropi čutimo šele v sledeh⁴, se spremembe, ki se dogajajo na ravni večjih sistemov, kot so države, ali v Evropski uniji kot združenju držav, dogajajo še nekoliko počasneje, vendar vztrajno, še posebej, če se k temu stremi.

⁴ Po Hurunovi globalni lestvici najbogatejših sta imeli samo Azija in Evropa leta 2016 največji skok v absolutnem številu novih milijarderjev. V Aziji za 79, v Evropi za 40 milijarderjev, povsod drugje se je absolutno število zmanjšalo. Evropa je k skupni vrednosti premoženja milijarderjev letos dodala 206 milijard evrov, kar je za 18 odstotkov več kot lani. Sicer je od leta 2013 število milijarderjev na svetu poskočilo za rekordnih 50 odstotkov s 1453 na 2188 posameznikov.

Mills je v svojem delu *Elita oblasti*⁵ zanimivo obdelal razliko med Združenimi državami Amerike in Evropo. Pravi namreč, da je bistveno za ameriško elito in ameriško družbo to, da ameriška družba nikoli ni doživela fevdalizma, kar pomeni, da si morebitno plemstvo ali aristokracija iz predkapitalistične dobe nikoli nista stala v nasprotju z višjo buržoazijo. Zato si je lahko prilastila ne samo bogastva, temveč tudi ugled in oblast. Kar pomeni, da nasproti njej nikoli ni stala vrsta plemenitih družin, ki je obvladovala položaje in si lastila obče cenjene vrednote. Niti si nihče tega ni lastil na osnovi dedne pravice, kar pomeni, da se jim nihče, ne visoki cerkveni dostojanstveniki ne nosilci častnih vojaških oblasti ali veleposestniki, niso upirali. Ameriška elita je vstopila v sodobno zgodovino brez pravega nasprotnika, piše Mills. (Mills 1965)

Buržoazije drugih držav niso ne prej ne pozneje imele takih možnosti in prednosti. Buržoazija je z lahkoto zasedla osamljeno celino, na kateri ni bilo vojaško organiziranih sosedov, pač pa obilica naravnih bogastev ... Merkantilističnim⁶ omejitvam so postavili nasproti podedovano načelo laissez-faire, južnim plantažnikom navkljub so uveljavili načelo industrializacije. Revolucija je uničila kolonialne pretenzije na plemiške naslove. (Mills 1965)

Po teoriji W. Millsa je sprega med ekonomskimi, političnimi in vojaškimi elitami pripeljala do elite oblasti (»power elite«).

Ravno zaradi tega v ZDA danes posel (»business«) in država stremita h globlji povezanosti, tako kot sta nekoč že bila. Mills deli spremembe v ameriškem sistemu oblasti s premiki v konstelacijah političnih, ekonomskih in vojaških institucij na štiri obdobja. V času pisanja knjige je dejal, da so že globoko v petem. Zlasti zanimivo je tretje obdobje, sredi 19. stoletja, ko leta 1886 Vrhovno sodišče z odlokom in s štirinajstim dopolnilom k Ustavi zaščiti tudi korporacije. Takrat se je, kot pravi Mills začela prevlada korporacijskega gospodarstva, izhodišče iniciativ pa je prešlo z vlade na korporacije. Do prve svetovne vojne so ekonomske

⁵ Napisal ga je leta 1956.

⁶ Merkantilizem je prevladujoč politično-ekonomski nauk v 17. in 18. stoletju, ki predvideva, da je država lahko samooskrbna z razvojem lastnih gospodarskih zmogljivosti in z zunanjo trgovino.

elite v ZDA neprestano napadale vlado, takrat je bilo tudi obdobje odkrite korupcije in razširjenega podkupovanja. Šele *New Deal* in četrto obdobje z Rooseveltom, ki sicer ni ovrgel razmerij med političnimi in ekonomskimi silami tretjega obdobja, in ko je s politiko subvencioniranja popravljaj napake kapitalističnega sistema, ki se je bilo preprosto razsulo, je s svojo retoriko zgladil politično sramoto, ki si jo je bilo to gospodarstvo nakopalo, s tem da je osramotil velike magnate. (Mills 1965, 271–276)

»ZDA so bile novi svet, kjer je kapital veljal manj kot v Starem svetu, misleč na Evropo.« Novoselci niso mogli prinesiti čez Atlantik kapitala od doma, orodja, ali strojev, zato so potrebovali nekaj časa, da so akumulirali nekajletni nacionalni prihodek države v nepremičninah in finančnem kapitalu. Šoki 20. stoletja so Ameriko prizadeli z mnogo manj nasilja kot Evropo, razmerje med kapitalom in dohodkom je ostajalo dokaj stabilno. A tudi ZDA je dohitela kriza med leti 1914 – 1945. Javni dolg je hitro rasel zaradi financiranja vojne, posebej med 2. svetovno vojno: evforija iz 20. let prejšnjega stoletja je dala zagon Veliki depresiji v 30-ih letih prejšnjega stoletja. Po 2. svetovni vojni je Franklin D. Roosevelt sprejel ukrepe, ki so omejili moč zasebne lastnine kot na primer nadzor nad stopnjami rent. Podobno kot v Evropi. Pri progresivni obdavčitvi so šle ZDA še dlje od Evrope, kjer so, kot meni Piketty, hoteli preprečiti večjo neenakost, ne pa izbrisati privatne lastnine. (Piketty 2014, 151–153)

Povečevanje neenakosti sta ponovno pospešili zmagi Margaret Thatcher v Angliji leta 1979 in Ronalda Reagana v Združenih državah Amerike leta 1980, ki sta naznanili začetek konservativne revolucije. Nato je prišlo do zloma sovjetskega bloka leta 1989 in finančne globalizacije, privatizacije in deregulacije v 90-ih letih prejšnjega stoletja. Od leta 1980 do leta 2010 je kapital prosperiral tako dobro kot v obdobju pred prvo svetovno vojno. V prejšnjem stoletju mu je samo pred letom 1913 šlo tako dobro, opisuje razloge za širjenje škarij neenakopravnosti Piketty. (Piketty 2014, 154)

V 21. stoletju Evropa kaže znake nove oblike kapitalizma, kjer bogastvo, ki izhaja iz nasledstva, presega ZDA.

Krivulja zgornjega dohodkovnega decila ZDA od leta 1910 do 2010 glede na nacionalni prihodek kaže, da je imel zadnji dohodkovni decil od leta 1910 do leta 1920 v lasti od 45 do 50 odstotkov nacionalnega prihodka, do leta 1940 je odstotek padel na 30 do 35 odstotkov, ki

je bil stabilen do leta 1970. Po letu 1980 se je neenakost spet hitro zviševala, leta 2000 pa se je stopnja neenakosti vrnila na raven iz dvajsetih let prejšnjega stoletja. Zadnji decil je znova prejemal 45 do 50 odstotkov nacionalnega prihodka. (Piketty 2014, 23)

To spektakularno povečanje neenakosti v veliki meri izhaja iz nezaslišane rasti zvišanja prihodkov iz naslova dela, resnične ločitve najvišjih managerjev velikih podjetij od ostale populacije. Ena možna razlaga je, da so sposobnosti in znanja teh najvišjih managerjev nepričakovano zrasla v primerjavi z ostalimi delavci, druga, bolj verjetna in bolj skladna z dokazi pa je, da imajo najvišji managerji moč, da si sami določijo višino nagrade, v nekaterih primerih brez omejitev in v mnogih primerih brez kakršnekoli jasne povezave z njihovo osebno produktivnostjo, ki jo je tako ali tako težko oceniti v velikih družbah. Ta fenomen je očiten zlasti v ZDA, manj v Veliki Britaniji in drugih bogatih državah, kot so Japonska, Nemčija, Francija in druge evropske kontinentalne države, a trend gre v isti smeri. (Piketty 2014, 24–25)

»Sodobna korporacija je osnovni izvor bogastva«, meni Mills in dodaja, da v najmodernejšem kapitalizmu tudi politični aparat odpira in zapira številna pota k bogastvu. Položaj v političnem gospodarstvu določa količino in izvor dohodka, oblast nad potrošnimi dobrinami in proizvodnim kapitalom. (Mills 1965)

Moč ekonomskih elit leži v nekaj korporacijah, ki so zamenjale tradicionalno agrarno in obrtniško gospodarstvo, političnih elit v federalizaciji prej več decentraliziranih nekaj ducatov držav, vojaška pa ima moč v učinkovitosti razraščajočega birokratskega aparata, ki se bolj kot s tem, ali je »bombnik sploh treba kupiti ali ne⁷«, ukvarja zgolj z implementacijo odločitev, sprejetih s strani ozkega kroga ljudi. (Mills 1965)

⁷ Domhof in Dye v delu »Elite moči in organizacije« ugotavljata, da najvišje položaje v državi, kjer se odloča o politikah na vseh področjih, zasedajo ljudje, ki imajo v lasti polovico industrijskega, komunikacijskega, transportnega in bančnega bogastva v državi, dve tretjini vseh zavarovalnic. Poleg tega vodijo 40 odstotkov zasebnih fundacij in podpirajo 50 odstotkov univerz. Medtem manj kot 250 ljudi zaseda najpomembnejša mesta

Zato, da lahko delujejo, imajo svoje šole, družinska poznanstva, podobno kulturo in vrednote. (Mills 1965)

V Veliki Britaniji je raziskava med direktorji velikih javnih delniških družb pokazala, da jih je od 50 do 60 odstotkov začelo kariero s to prednostjo, da so imeli poslovne zveze v družini, nadaljnjih 40 odstotkov pa jih je prišlo iz družin zemljiških lastnikov, samostojnih poklicev in drugih s podobnega družbenega nivoja. Z rastjo velikih korporacij je postala lastniška struktura bolj brezosebna, kot je bila v časih individualnega podjetnika, toda kot pravi Scott: »Premožni ljudje zaradi tega niso izgubili moči. Premožne družine imajo deleže v številnih podjetjih in so tisti bazen, iz katerega se novačijo korporativni menedžerji, čeprav ti menedžerji ne prihajajo nujno iz družin s kakim znatnejšim lastniškim deležem v podjetjih, ki jih vodijo.« (Scott v Bottomore 2014, 82)

»Kar kaže na to, da zasebno bogastvo še vedno obvladuje razredno strukturo. Najvišji direktorji in lastniki premoženja so med sabo tako tesno povezani, da tvorijo enotno družbeno skupino,« kjer odstopanje od vrednot še kako zamerijo. (Scott in drugi v Bottomore 2014, 83)

Ko se je 32-letni mladenič iz Seattla leta 2015 odločil, da bo v svojem podjetju zvišal t. i. minimalno plačo s 40 tisoč dolarjev na 70 tisoč dolarjev na leto, je bil presenečen nad reakcijo ceha. Zadeva je šla tako daleč, da mu je stranka (drugo podjetje oziroma njegov direktor) napisal pismo, v katerem mu je očital, da mu otežuje delo, saj bodo njegovi zaposleni pomislili, da si tudi oni zaslužijo več oziroma da delajo več, a dobijo manj. Drugi podjetnik pa je z zabave, na kateri so bili, odšel, ker ga ni mogel tam gledati. (Intercept.com 2015, 3. avgust)

Adam Smith je v svojem delu *Bogastvo narodov* pred 240 leti zapisal:

Gospodarji so vedno in povsod v neke vrste tihem, vendar konstantnem in enotnem soglasju, da se plača delavcem ne zvišuje nad njihovo dejansko stopnjo. Če katerikoli gospodar krši ta »dogovor«, gre za najbolj nepriljubljeno dejanje, in neke vrste očitek gospodarju s strani prijateljev in njemu enakih. (Smith na Intercept.com 2015, 3. avgust)

v državi, od izvršilnih, zakonodajnih in sodnih, približno 200 moških in žensk pa vodi tri najpomembnejše televizijske mreže in večino časopisnih verig. (Domhoff in Dye 1987)

In prav na to se sklicuje tudi Mills:

Pojem elite moči in njene enotnosti temelji na ustreznem razvoju v ekonomski, vojaški in politični organizaciji in na usklajenosti njihovih interesov. Izhaja tudi iz podobnosti v izvoru in nazorih in iz družabnega ter osebnega občevanja med vrhnjimi krogi v vseh vodilnih hierarhijah. Ta skup institucionalnih in psiholoških silnic se spet kaže v gostem prometu med osebjem v treh velikih institucionalnih področjih in v vzponu osebja za zvezo⁸ – primer tega je lobiranje na visoki ravni. (Mills 1965, 293)

»Zveze«, pritiski lobistov, služb za odnose z javnostmi in agencije, ki jih uporablja trojica, so postale del vsakdana ZDA. Odnos do ameriške elite zanimivo izpostavi eden bolj znanih ameriških stand-up komikov in kritikov ameriške družbe, oblasti in korporativne elite George Carlin, ki pravi:

Ko imamo Američani v družbi neko težavo, karkoli, česar ne maramo pri sebi, imamo vedno na voljo samo en odgovor, kako rešiti ta problem. V javnem diskurzu nemudoma razglasimo boj proti temu. V resnici nič ne naredimo za rešitev problema, razen da razglasimo boj proti njemu. Tako razglasimo boj proti kriminalu, boj proti revščini, boj proti onesnaženosti, boj proti raku, boj proti drogam, s tem, da na primer nikoli ni bil razglašen boj proti brezdomstvu. Zakaj? Ker reševanje tega problema ne prinaša dobička. Iz brezdomcev se pač ne da pridobiti denarja. Če bi kdo našel rešitev za brezdomce, pri kateri bi si korporacije in politiki lahko prisvojili nekaj milijonov, bi se ameriške ulice kaj hitro izpraznile. (Carlin 1992)

Sam sicer ponuja rešitev, kje bi lahko postavili hiše za brezdomce: na igriščih za golf.

»To je natanko to, kar potrebujemo: veliko kvalitetne zemlje v lepih soseskah, zemlje, ki je trenutno uporabljena za nesmiselno, neumno aktivnost, v kateri se udeležujejo večinoma beli, dobro situirani moški poslovneži, ki zlorabljajo igro za to, da se zberejo skupaj in sklenejo dogovore, kako bodo še malo bolj na fino izrezljali to državo med seboj.« (Carlin 1992)

⁸ »Zvezo« Mills definira kot osebe, ki delujejo kot posredniki oziroma natančneje: »Kadar elita moči ugotovi, da je načrte moč uresničiti le s posegom v spodnja področja, mora tudi elita nekoliko pritiskati. To običajno počne vojska, ki ima svoje »zveze« tako v kongresu, v nekaterih svojeglavih industrijskih panogah in v skoraj vseh ustanovah, ki nimajo neposredno opravka z elito moči.« (Mills 1965, 292)

2.3.1 Deviantnost elite

Ameriški pravosodni sistem pa tudi družba in družboslovna znanost se v veliki meri ukvarja s posameznimi zločini in primeri, posebej je to izraženo pri ulični kriminaliteti kot so umori, ropi, vlomi in posilstva, kar ne pomeni, da ulična kriminaliteta ni nepomembna, a kot pravi Simon so ulična kriminaliteta, organiziran kriminal in deviantnost elit zelo povezane. (Simon 2002, 13) »Problem s kriminaliteto v Združenih državah Amerike izhaja iz sistema, v katerem ulični kriminalci, organiziran kriminal, skorumpiran javni sektor in deviantne korporacije sodelujejo za doseg dobička in moči.« (Simon 2002, 13). Pri čemer, nadaljuje, k temu da so določena kazniva dejanja izvršena tako s strani posameznikov kot korporacij izhaja iz socioloških dejavnikov, ki ležijo v sami strukturi moči. (Simon 2002, 13)

2.3.2 Deviantnost elit kot rezultat povezanosti korporacij in političnih institucij

Mnogi moderni teoretiki teorije konflikta menijo, da je osrednji konflikt kapitalističnega sistema trenutno skoncentriran na državi. Politične institucije morajo namreč izvajati dve nasprotujoči si funkciji. Na eni strani politično vplivne korporacije zahtevajo državno podporo pri povečevanju dobička z različnimi oblikami pomoči (davčne olajšave, donosni posli z državo, subvencije, državne garancije za posojila, vojaška zaščita investicij na prekomorskih trgih). Po drugi strani pa mora ta ista vlada ali država, če hoče ohraniti legitimno oblast, zagotavljati podporo javnosti (socialni programi za tiste, ki potrebujejo pomoč zaradi revščine, brezposelnosti, brezdomstva, duševnih bolezni, odvisnosti od drog in drugih problemov, ki jih proizvaja moderni kapitalistični sistem). Posledica tega je, da je država ujeta na sredini, pri čemer potrebe države in poraba vedno presega državne prihodke. Posledica je velik proračunski primanjkljaj, ki ga lahko država zniža samo na tri načine: da zmanjša podporo korporacijam (kar je bolj malo verjetno zaradi političnega vpliva korporacij), da zniža javno porabo pri socialnih programih (kar je tvegano s političnega vidika) ali da zviša davke državljanom (kar je prav tako tvegano s političnega vidika). (Simon 2002, 29–30)

A deviantno obnašanje korporacij odigra vlogo tudi v tem procesu. Z uvajanjem nevarnih produktov na tržišče, onesnaževanjem okolja, kršenjem zdravstvene, varnostne in delovnopравne zakonodaje si korporacije zvišujejo dobičke na račun prevalitve teh stroškov na potrošnike, zaposlene in javnost na splošno. Še več, nedosledno oziroma osupljivo pomanjkanje pregona njihovih kaznivih dejanj in mile kazni, ki so izrečene zgolj v nekaj primerih obsodb samo še dodatno utrjujejo prepričanje, da država v veliki meri deluje v korist dodatne akumulacije kapitala in ne zatiranja kaznivih dejanj elite. (Harold Barnet v Simon 2002, 30)

2.3.3 Posledice deviantnosti elite

Posledice deviantnega obnašanja elit v ameriški družbi so po oceni strokovnjakov velike. Simon povzema sledeče: Petkrat več oseb letno umre zaradi bolezni in poškodb na delovnem mestu kot zaradi uličnega kriminala, drastično znižanje zaupanja v ameriško politično in ekonomsko elito zaradi razkritih škodljivih ravnanj elite, sodelovanje elite moči pri pripravah zakonodaje in njeno izvajanje načenja zaupanje v raso, razredno nepristranskost ameriškega pravosodnega sistema, neupoštevanje konkurenčnega prava skozi monopole, kartele in tihe dogovore o cenah izdelkov in storitev odnese velik del zaslužka potrošnikom skozi inflacijo, deviantno obnašanje elit je pomemben vzrok za trajanje in rast organiziranega kriminala. Prav tako se tovrstno obnašanje elit, ki imajo v rokah moč in resurse, ter določajo distribucijo teh resursov, preliva v nižje sloje, ki so odvisni od te distribucije. Zaradi pomanjkanja sredstev so nižji sloji primorani zateči se k kriminaliteti, pri čemer pripadniki elite sebe vidijo kot spoštovane člane družbe, na ulični kriminal gledajo kot na obliko kriminala, ki je resnično nevarna, sebe pa kot moralno superiorne. (Simon 2002, 39)

A počasi in vztrajno se očitno zgoraj navedeni vzorci selijo tudi v Evropo.

2.4 Evropa elit

Če bi iz zgoraj navedenega lahko sklepali, da je bogastvo tisto, ki prinaša moč in vpliv, se Max Weber s tem ne bi strinjal. Razločeval je namreč med razredom in slojem.

»Za Webra je moč definirana kot zmožnost udejanjiti svoje cilje navkljub nasprotovanju okolice, zato se moči ne da reducirati na ekonomsko premoč.« (Dalož 2010, 22).

V tržni ekonomiji se da opaziti, da je položaj posameznikov odvisen od ekonomsko razrednega razkola, toda v mnogih drugih primerih je neenakost rezultat privilegijev, ki jih nosijo predhodno legalno postavljene razlike v statusu. Ni le ekonomsko bogastvo tisto, ki je vir moči, temveč lahko prevladajo druga ozadja, kot moč, ki izhaja od prednikov, čistosti ali izobraženosti. Mnoga stoletja sta v Zahodni Evropi bogastvo in moč sledila statusu in ne obratno. (Dalož 2010, 23)

Weber sicer predpostavlja, da obstaja konstantna količina moči in zato, če nekateri imajo moč, je drugi nimajo (»moč konstantne izbire«).

Marx je podobno kot Weber verjel, da moč poseduje določena manjša skupina ljudi v družbi na škodo vseh ostalih (razredov). Izvor moči v družbi pri marksistih pa temelji na osnovi lastništva produkcijskih sredstev.

Marxov odnos med elito in neelito lahko opišemo z njegovim opisom razmerja med delom in kapitalom. »Gonilni motiv in namen kapitalistične produkcije je v prvi vrsti proizvajanje kolikor mogoče veliko presežene vrednosti, torej kolikor mogoče veliko izkoriščanje delovne sile po kapitalistu. V istem razmerju, kakor narašča število hkrati zaposlenih delavcev, narašča njihov odpor, s tem pa nujno narašča tudi pritisk kapitala, da bi ta odpor obvladal.« (Marx 1976, 76)

Marx družbo deli na razrede, a se nekateri raziskovalci elit ne strinjajo z njegovo koncepcijo družbene realnosti. Pravijo torej, da je posameznik več kot zgolj pripadnik nekega ekonomskega razreda v družbi, bodisi delavskega bodisi razreda kapitalistov.

Etzioni-Halevyjeva je tako prepričana, da je konfliktna teorija (teorija razredov) preveč zasenčila teorijo elit. »Tako da so pri razredni teoriji interesi pripisani razredom, ki trčijo ob interese drugega razreda. Postavitev razreda v središče je vodilo v hegemonijo analitičnega okvirja, v katerem se razredom pripisujejo tako herojska kot demonična dejanja, ki jih razredi ne bi mogli ne izvesti ne doseči.« (Etzioni-Halevy 1993, 3). Čeprav bi lahko tu opozorili na dejstvo, da četudi gre za boj med elitami, ima »elita« nižjega razreda še vedno na voljo manj

sredstev, manj moči doseči svoje nasproti eliti na primer višjega razreda, tako da gre, četudi za boj med elitama za boj med elitama razredov.

Ta dejanja, dobra ali slaba so bila običajno sprožena s strani elit ali podelit. »Veliko dejanj – tako izkoriščevalskih kot tistih, ki vodijo k enakopravnosti in ki so bila pripisana razredom – so dejansko izvedle elite in podelite (bodisi uveljavljenih ali neuveljavljenih). In kar je bilo dostikrat pripisano razrednemu boju, je bil v resnici dostikrat boj med elitami.« (Etzioni-Halevy 1993, 4).

Kljub Marxovim omejitvam (možnost trajnega napredka tehnologije in rasti produktivnosti ter zgodovinskega vpogleda v statistiko) ostaja njegovo delo pomembno, je prepričan Piketty. Med industrijsko revolucijo je odprl pomembno vprašanje akumulacije bogastva in skušal nanj odgovoriti s sredstvi, ki jih je imel na voljo. Še bolj pomembno, njegov princip neskončne akumulacije vsebuje ključen vpogled, da če so stopnje rasti in produktivnosti nizke, na vrednosti spontano pridobiva že akumulirano bogastvo. Nizka rast ne more uravnotežiti Marxove neskončne akumulacije, pri čemer doseženo ravnotežje ni tako apokaliptično kot pri Marxu, a vendar. Akumulacija se konča na neki stopnji, a je ta raven lahko tako visoka, da je destabilizirajoča, je prepričan Piketty. (Piketty 2014, 10)

Na drugi strani je Simon Kuznets verjel, da »rast dvigne vse čolne«, in da se dohodkovna neenakost avtomatično zniža v naprednejših fazah kapitalizma, ne glede na izbrane ekonomske politike ali druge razlike med državami, dokler se končno ne stabilizira na sprejemljivi ravni. (Piketty 2014, 11)

Znan je po svoji Kuznetsovi krivulji, izpeljani iz njegovega dela *Ekonomska rast in dohodkovna neenakost*. Po tej teoriji bo neenakost vedno sledila normalni porazdelitvi. Povedano drugače, najprej se bo povečala, nato pa se zaradi industrializacije in gospodarskega razvoja začela zniževati, kar na primeru ZDA pomeni, da je v 19. stoletju, povezanim z zgodnjo industrializacijo, naravno naraščala neenakost, v prvi polovici 20. stoletja pa bi ta stopnja neenakosti morala ostro pasti. Vendar je ta teorija Kuznetsove krivulje v veliki meri produkt hladne vojne, je prepričan Piketty. (Piketty 2014, 13–14)

Od leta 1970 naprej se je dohodkovna neenakost v bogatejših državah občutno povečala, posebej v ZDA, kjer je koncentracija dohodka v prvem desetletju 21.

stoletja dosegla in nekoliko preseгла doseženo raven koncentracije drugega desetletja 20. stoletja. Na nek način smo na začetku 21. stoletja v enakem položaju kot so bili naši predniki v zgodnjem 19. stoletju: priča smo velikanskim spremembam v ekonomijah po svetu, in ne ve se natančno, kako daljnosežne posledice bodo imele te spremembe na globalno distribucijo bogastva, tako znotraj držav kot med državami čez nekaj desetletij. (Piketty 2014, 15)

Zato so po Pikettyju zaslužni ekonomisti 19. stoletja, ki so vprašanje distribucije bogastva postavili v jedro ekonomske analize. Spraševali so pravo vprašanje, saj ni nekega osnovnega razloga, zakaj bi verjeli, da se rast samouravnava.

V poznem 19. stoletju je bila v Evropi visoka stopnja zasebne lastnine. Skupna vrednost zasebne lastnine je znašala za šest ali sedem letnih nacionalnih prihodkov. Zaradi nizke rasti stari kapital naravno pridobiva na vrednosti, saj je treba na novo prihraniti le malo, da se znatno in enakomerno povečuje bogastvo. Medtem ko ostali sploh težko kaj prihranijo zaradi nizke rasti, saj se plače ne zvišujejo, razlaga povečevanje neenakosti v premoženju Piketty. (Piketty 2014, 16)

Ko stopnja donosa na kapital občutno preseže stopnjo rasti gospodarstva (kar je bil primer skozi velik del zgodovine do 19. stoletja in kar bo po vsej verjetnosti tudi primer v 21. stoletju), je logična posledica, da podedovano bogastvo raste hitreje kot produktivnost in prihodek. Ljudje s podedovanim premoženjem lahko prihranijo samo del prihodka od kapitala, da vidijo, da kapital raste hitreje kot gospodarstvo kot celota. V takih okoliščinah je neizogibno, da podedovano bogastvo zaradi prevelike prednosti »prekaša« bogastvo, ki ga lahko nekdo z delom ustvari v celem življenju, koncentracija kapitala pa se s tem ohranja na visoki ravni – ravni, ki ni v skladu z meritokratskimi vrednotami in načeli socialne pravičnosti, ki je osnova modernih demokratičnih družb. Še več, že v takih okoliščinah, ki širijo škarje neenakosti, se širjenje škarij spodbuja še z drugimi mehanizmi. Obrestne mere na prihranke (depozite) se lahko znatno povečajo z bogastvom, povprečna efektivna obrestna mera donosa na kapital pa je lahko višja, če je posameznikov začetni vložek višji. (Piketty 2014, 26)

Če imajo elite in podelite tako despotski kot liberalen potencial, pa se Etzioni-Halevyjeva sprašuje, kaj je tisto, kar jih spremeni bodisi v zatiralce bodisi v zmagovalce demokracije. (Etzioni-Halevy 1993, 4) Ugotavlja, da samo ločitev elit med seboj zagotavlja demokracijo. Skoncentrirana moč vodi v despotizem, medtem ko ločitev tistih, ki imajo moč in uravnoteževanje moči elit, omejuje moč vladajočega in povečuje svobodo vladanih. (Etzioni-Halevy 1993, 65)

Bottomore pa na primer loči med političnim razredom in politično elito. Politični razred sestavljajo vse skupine, ki izvršujejo politično oblast ali imajo politični vpliv ter so neposredno udeleženi v bojih za politično vodstvo. Znotraj političnega razreda loči manjšo skupino, politično elito ali vladajočo elito, ki jo sestavljajo tisti posamezniki, ki v dani družbi vsakokrat dejansko izvršujejo politično oblast. V politično elito uvrsti člane vlade in visokega uradništva, vojaške poveljnike, v nekaterih primerih pa tudi politično vplivne aristokratske družine ali kraljevo hišo in pa voditelje močnih podjetij. V politični razred, ki je širši in je težje zarisati meje, je uvrstil politično elito, hkrati pa tudi »protielite«, v katerih so voditelji političnih strank, ki niso v vladi, zastopniki novih družbenih interesov ali razredov, kot so sindikalni voditelji, ter skupine poslovnežev in intelektualcev, ki so aktivni v politiki. Politični razred po njegovem prepričanju tvorijo številne skupine, ki lahko v različni meri med seboj sodelujejo oziroma si nasprotujejo. (Bottomore 2014, 14–15)

Best in drugi v članku *»Evropska integracija kot projekt elite«*, pravijo, da je moderno evropsko povezovanje elitističen projekt. (Best in drugi, 2012:1) Res je, da Evropa z integracijo dela zgodovinski eksperiment, kjer Nemčija prvič ne razmišlja o vojni s Francijo ali obratno, in ko je zaradi razvoja orožja za množično uničevanje in ob avtoagresiji Evrope, vsakršno povezovanje dobrodošlo. Kljub temu avtorji izpostavljajo, da je proces evropskih integracij primarno rezultat zavestnih in mnogokrat nasprotujočih si odločitev, sprejetih s strani domačih (nacionalnih) elit. (Best in drugi 2012, 2)

Ekonomске in politične elite Evropske unije so sicer podobno navezane⁹ na Evropsko unijo, razlikujejo pa se zlasti v mnenju, koliko bi se morala Evropska unija še dodatno povezati oziroma nadaljevati s procesom združevanja. Med nacionalnimi elitami, ne glede na to ali gre za politično ali ekonomsko elito, hoče večina naprej, ugotavljata Cotta in Russo. (Cotta in Russo 2012, 20)

Kot med drugim navajata Cotta in Russo (glej tabelo 2.1), tudi velik del tistih, ki podpirajo nadaljnje združevanje iz vrst politične elite, niso močno navezani na Evropo (33,9 odstotka vprašanih). Nekateri izražajo celo negativne občutke do združevanja, vendar so kljub temu zelo navezani na Evropsko unijo. Podobno je pri pripadnikih ekonomskih elit: med tistimi, ki izražajo negativno navezanost, jih ima skoraj 50 odstotkov zelo pozitiven odnos do nadaljnjega združevanja. Sklepata torej, »da za najvišje managerje sentiment, ki se tičejo navezanosti, ne igrajo bistvene vloge nasproti pridobitvam in prednostim, ki jih prinaša združevanje Evrope«. (Cotta in Russo 2012, 21)

Tabela 2.1: Navezanost na Evropo in podpora združevanju (%)

		Politična elita			Ekonomska elita	
	Ne zelo/sploh nenavezan	Nekoliko navezan	Zelo navezan	Ne zelo/sploh nenavezan	Nekoliko navezan	Zelo navezan
Pozitiven odnos do združevanja (7-10)	33,9	52,8	74,3	47,6	57,7	72,4
Zmeren odnos do združevanja (4-6)	33,3	37,1	19,7	34	36,2	23,5
Negativen odnos do združevanja (0-3)	32,7	10,1	6,0	18,4	6,2	4,1
Skupaj	100	100	100	100	100	100

Vir: Cotta in Russo (2012, 21).

⁹ Navezanost se pri ekonomskih elitah izraža skozi posel. Zlasti s tem, koliko je njihov posel vezan na državo, regijo ali EU, medtem ko se navezanost pri političnih elitah izraža skozi razpetost med državnimi in evropskimi politikami ter strankarsko pripadnostjo.

Vendar pa Busemeyer in Tober ugotavljata, da je povezovanje Evropske unije spodbujevalec dohodkovne neenakosti v Evropski uniji. V svoji empirični študiji sta uporabila EU index 15¹⁰, ki zajema podatke štirinajstih¹¹ držav v časovnem obdobju od leta 1999 do 2010¹². Ločila sta gospodarsko in politično integracijo. Na primeru petnajstih držav v časovnem obdobju enajstih let sta pokazala, da je večja politična integracija¹³ v EU povezana z naraščanjem neenakosti v državah EU. Ugotavljata, da je naraščajoč trend neenakosti v EU na nacionalni ravni delno povezan z okrepljeno politično integracijo na nadnacionalni ravni. Povezanosti med gospodarsko integracijo in neenakostjo nista ugotovila, dodajata pa, da je gospodarska povezanost v veliki meri povezana s politično. (Busemeyer in Tober 2015, 537–543)

Za merjenje stopnje integriranosti države v evropske integracije sta uporabila dve podkategoriji indeksa, enotni trg in institucionalno usklajenost države z EU. S prvo (enotni trg¹⁴) sta merila gospodarsko integracijo, z drugo (institucionalna usklajenost¹⁵) pa politično integracijo.

Čeprav veliko empiričnih raziskav dokazuje naraščajočo neenakost v zahodnih demokracijah, razprava o vzrokih za naraščajočo neenakost v zahodnih demokracijah še vedno poteka, pri čemer večina avtorjev vzroke najde v trendu vse večje globalizacije. (Busemeyer in Tober 2015, 537)

¹⁰ EU index je enotno merilo za prikaz nacionalnih razlik z enim statističnim merilom. (König in Ohr 2013). Vključene države: Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Grčija, Irska, Italija, Nizozemska, Portugalska, Španija, Švedska in Velika Britanija.

¹¹ Izvzet je Luxemburg, ki je izvzet tudi pri EU indexu, saj se pri njem pojavlja preveč ekstremnih vrednosti.

¹² Index zajema 14 od 15-ih držav, ki so do leta 1995 vstopile v EU, merjen je od leta 1999, ko je bilo ustanovljeno Evroobmočje.

¹³ Pri ekonomski integraciji tega nista ugotovila, sta pa zaključila, da je ekonomska integracija v veliki meri odvisna od politične integracije.

¹⁴ Pri enotnem trgu sta uporabila prva dva indikatorja podkategorij – celotno menjavo blaga države z EU glede na BDP in celotno menjavo blaga države z EU glede na svojo celotno menjavo.

¹⁵ Pri institucionalni usklajenosti sta uporabila vključitev države v Evroobmočje in Schengensko območje kot tudi skladnost pravnega reda države s pravnim redom EU (število procesov Evropske komisije proti državi zaradi kršitev na področju enotnega trga)

Beckfield na drugi strani meni, da je lokalna integracija poglavitni vzrok naraščajoče neenakosti in ne globalizacija, zlasti politično in gospodarsko povezovanje držav članic Evropske Unije. Izpostavlja dva razloga, zakaj bi lahko bilo evropsko povezovanje pri povečevanju neenakosti pomembnejše od globalizacije.

1.: Pogoji in procesi v Evropski uniji, ki jih teorije globalizacije¹⁶ prepoznajo kot vzrok neenakosti so znotraj EU bolj izraziti kot v globalni ekonomiji. Enotni trg¹⁷ je pripeljal do večjega gospodarskega povezovanja ter okrepil procese in pogoje gospodarskega delovanja držav članic v primerjavi z drugimi državami sveta.

In 2.: Gospodarsko povezovanje je močno povezano s političnim povezovanjem, pri čemer evropski integracijski proces deluje v prid ekonomskih interesov ob zanemarjanju dimenzije socialne politike. (Kosonen in drugi v Busemeyer in Tober 2015, 537).

Bolj ko je država torej gospodarsko integrirana, bolj je odprta za znotraj regijsko trgovanje. In še, bolj je verjetno, da bodo delodajalci v bolj odprti ekonomiji prej odpustili zaposlene, če bodo ti zahtevali višje plače, kot v zaprti. Gospodarska integracija torej povečuje cenovno elastičnost pri povpraševanju po delovni sili. Poleg tega znižuje pogajalsko moč sindikatov in pospešuje »tekmo proti dnu« med državami v smislu zniževanja davkov in obsega javne porabe.

Pri politični integraciji ugotavljata, da je institucionalna vključenost države v EU povezana z višjo stopnjo neenakosti, saj kriterij stabilnosti monetarne unije državam nalaga določeno proračunsko politiko, s čimer jih pri soočanju z gospodarsko krizo omejuje pri velikosti javne porabe.

¹⁶ Teorije globalizacije identificirajo vrsto mehanizmov, ki povečujejo neenakost. Med njimi je zaradi »manjšega sveta«, posledično večjega pretoka ljudi in kapitala (selitev proizvodnje), povečan pritisk na plače in povečana konkurenca med zaposlenimi, pri čemer zaposleni izgubljajo pogajalsko moč. Vse to poteka vzporedno s tekmo držav, katera bo davčno bolj ugodna, da bo privabila tuje investicije ali koliko bo porabila za javno financiranje. Zaposleni so tako prisiljeni sprejemati vedno slabše pogoje. EU lahko vidimo kot okrepljeno verzijo ekonomske integracije, ki se odvija na globalni ravni. (Busemeyer in Tober 2015, 537)

¹⁷ Enotni trg EU (notranji trg) predvideva prosto gibanje ljudi, blaga, storitev in denarja. Pri odpravljanju meja za trgovanje ima osrednjo vlogo načelo medsebojnega priznavanja.

Pakt stabilnosti in rasti

Že pri podpisu Pogodbe o Evropski uniji so bile nakazane smernice in želja po fiskalnih pravilih¹⁸. Pogodba je omejila pridruženim članicam javni primanjkljaj na 3% bruto domačega proizvoda (BDP) in javni dolg na 60 % BDP, določila stopnjo inflacije tako, da ne sme presegati 1,5 % povprečja stopnje inflacije treh držav z najnižjo stopnjo inflacije. Države so ta pravila razumele kot pogoj za vstop v evropsko monetarno unijo (Evroobmočje), ne pa tudi kot dolgoročno strategijo za tako imenovano vzdržnost javnih financ. (Busemeyer in Tober 2015, 540) A z nameni držav članic glede vpisa fiskalnega pravila v ustave, se ta smernica in želja po fiskalnih pravilih uresničuje.

Enotni trg poleg pozitivnih pritiskov spodbuja liberalizacijo in deregulacijo trga.

Liberalizacija in deregulacija trga pa neizbežno vodita k prevladi korporacij, zniževanju delavskih, socialnih in okoljevarstvenih standardov in h koncentraciji premoženja v rokah peščice najpremožnejših, ki so praviloma delničarji vodilnih korporacij v različnih panogah.

Velik porast milijarderjev v Evropi in po svetu kaže, kako prihaja do vse večje koncentracije premoženja v rokah elit (glej tabelo 2.2)

Tabela 2.2: Število milijarderjev po kontinentih (2016)

	Kontinent	Število milijarderjev	Sprememba v številu milijarderjev
1	Azija	1,022	79
2	Severna Amerika	584	-5

¹⁸ »Pakt vsebuje tudi resolucijo Evropskega sveta z dne 17. junij 1997, ki omogoča čvrsto politično vodenje, v smislu natančnega uresničevanja Pakta stabilnosti in rasti. Ta resolucija natančno določa odgovornosti vključenih institucionalnih akterjev, npr. Svet, Komisija in države članice.« (Razpotnik 2007, 7)

3	Evropa	441	40
4	Južna Amerika	82	-10
5	Oceanija	31	-2
6	Afrika	29	-2

Vir: Hurun Global Rich List (2016).

Evropska unija je imela leta 2016 344 milijarderjev. Povprečna starost milijarderjev v EU je znašala 67 let, tri leta več kot je znašala na globalni ravni. Kot je razvidno iz tabele 2.2, je največ milijarderjev živel v Nemčiji, sledita Velika Britanija in Francija, kjer prihajajo iz področja predelovalne industrije, proizvodnje in prodaje hrane in pijače in področja trgovanja z nepremičninami (glej tabelo 2.3).

Tabela 2.3: Milijarderji po državah EU

Država	Število milijarderjev	Povprečna starost	Vodilna industrija
Nemčija	83	64.7	Hrana in pijača
Velika Britanija	82	66.1	Nepremičnine
Francija	51	67.9	Hrana in pijača
Italija	37	68.1	Maloprodaja
Španija	21	68.5	Nepremičnine
Avstrija	13	66.5	Pakiranje
Danska	14	61.5	Proizvodnja
Nizozemska	11	70.9	Hrana in pijača
Švedska	16	66.9	Investicije

Vir: Hurun Global Rich List (2016).

V dobi vse večje globalizacije in manjšanja razdalj v svetu, ki jo spremlja tudi večanje neenakosti in revščine tudi v zahodnih demokracijah (na primer socialni »dumping« v ZDA zaradi Kitajske), smo v Evropski Uniji vedno verjeli, da smo oaza, ki pridobitve civilizacije, torej tudi socialno državo varuje in ohranja. A očitno se počasi in vztrajno dogajajo procesi, na katere tudi Evropska unija ni imuna. Še več, očitno neenakost tudi sama proizvaja. Z uvozom liberalnejše ekonomske politike, s prostim trgov, s prostim pretokom kapitala, ljudi,

blaga in storitev nas vse bolj približuje ameriškemu načinu upravljanja gospodarstva, ob tem da unija, ker ni soglasja na nadnacionalni ravni glede socialne politike, prepušča vodenje letih nacionalnim vladam. Pri tem se nacionalne vlade in politiki dostikrat sklicujejo prav na Evropsko unijo. Reze v državo blaginje opravičujejo z zahtevami Evropske unije, v smislu, da bi bili sami bolj radodarni, če ne bi tako zahtevala »tehnokratska Komisija«. Tako za določene ukrepe zvalijo krivdo za svoje odločitve na evropske zahteve. Podoben deficit skupne evropske politike lahko vidimo tudi pri izostali skupni varnostni politiki, ne nazadnje pri begunski krizi, zunanji politiki in še kje. (Busemeyer in Tober 2015, 542)

Avtorja pravita celo, da je politično motivirana integracija dejansko usmerjena k promociji ekonomske integracije, pri čemer vzpostavitev enotnega trga zelo verjetno s povratno zanko krepi politične koalicije, ki podpirajo nadaljnjo liberalizacijo. Njuna spoznanja kažejo na to, da lahko proces evropske integracije na dolgi rok prispeva k preoblikovanju držav Evropske Unije v smeri bolj liberalnega modela kapitalizma. (Busemeyer in Tober 2015, 541)

3 VREDNOTE

»Vrednota je dalj časa trajajoče prepričanje, da je določeno ravnanje ali končno stanje bivanja osebno ali družbeno bolj zaželeno kot nasprotno oziroma obratno ravnanje ali končno stanje bivanja.« (Rokeach 1973, 5)

Rokeach je verjel, da je vrednota pojmovanje nečesa, kar je osebno ali družbeno sprejemljivo. A se nadalje sprašuje: Sprejemljivo za koga? Za osebo? Ali za družbo? Ko oseba govori o svojih vrednotah, se ne da preprosto sklepati, da jih namerava enako uporabiti zase in za druge. Te so lahko enake ali se razlikujejo. (Rokeach 1973, 10) Na primer oseba lahko verjame, da je treba pomagati drugim, vendar pa je prepričana, da bi se morala družba manj ukvarjati s pomočjo drugim.

Ena od značilnosti torej, ki jih vrednote imajo, je, da so lahko v vsakodnevnem življenju zelo različno uporabljene. Lahko govorimo o enojnih, dvojnih ali celo trojnih standardih. Rokeach verjame, da tekmovalni pogoji spodbujajo uporabo vrednot v obliki dvojnih meril, medtem ko sodelovanje spodbuja njihovo uporabo, ki je enaka za vse. (Rokeach, 1973, 10)

Vrednote so načeloma stabilne, lahko pa se tudi menjajo z odločitvami, ki jih človek sprejema, ko daje prednost eni vrednoti pred drugo.

Glede na to, ali se vrednota nanaša na določeno ravnanje ali končno stanje bivanja, Rokeach loči terminalne in instrumentalne vrednote. Terminalne vrednote se nanašajo na predstavo o zaželenih končnih stanjih, instrumentalne pa na predstavo o vedenju, ki omogoča doseganje zaželenega.

Rokeach loči dve vrsti terminalnih vrednot. Osebne in družbene. Lahko so samoljubne ali družbeno usmerjene, s fokusom na sebe ali na medosebno. Končno stanje, kot na primer odrešitev ali notranji mir, sta osebni vrednoti, medtem ko sta svetovni mir in bratstvo medosebni vrednoti.

Instrumentalne vrednote loči na moralne in sposobnostne vrednote. Moralne vrednote so bolj osebne in vedno usmerjajo določena ravnanja, ne določajo pa končnega stanja. Ko so prekršene, vzbujajo občutek krivde, medtem ko so sposobnostne vrednote vezane na zmožnosti in vrednote samoaktualizacije in ne na moralo. Ko so »prekršene«, vodijo v občutek sramu glede lastne vrednosti (manjvrednosti) in ne v občutek krivde zaradi napačnega ravnanja. (Rokeach 1973, 8)

Terminalne vrednote so cilji, ki jih hoče človek doseči v življenju. Instrumentalne vrednote pa so po drugi strani bolj zaželena ravnanja in sredstva za doseg cilja. Instrumentalne vrednote so sestavljene bolj ali manj iz osebnih značilnosti in značajskih potez, kot so poštenost, prijaznost, ambicioznost, medtem ko so terminalne vrednote bolj stanja, ki jih želimo doseči. Rokeach je razvil seznam 18 terminalnih in 18 instrumentalnih vrednot. (Rokeach 1973, 28)

Terminalne vrednote:

1. Udobno življenje (premožno, bogato, »cvetoče« življenje)
2. Zanimivo življenje (spodbudno, aktivno življenje)
3. Občutek dosežka (občutek prispevanja)
4. Svetovni mir (brez vojn in konfliktov)
5. Svet lepega (lepota narave ali umetnosti)
6. Enakost (bratstvo, enake možnosti za vse)
7. Družinska varnost (skrb za najbližje osebe)

8. Svoboda (neodvisnost, svoboda izbire)
9. Sreča (zadovoljnost)
10. Notranji mir (brez notranjih konfliktov)
11. Zrela ljubezen (seksualna in duhovna intimnost)
12. Državna varnost (varnost pred napadom)
13. Užitek (zabavno in lagodno življenje)
14. Odrešitev (odrešenje, večno življenje)
15. Samospoštovanje (samozavest)
16. Družbeno priznanje (spoštovanje, občudovanje)
17. Pravo prijateljstvo (bližnje, iskreno prijateljstvo)
18. Modrost (zrelo razumevanje življenja)

Instrumentalne vrednote

1. Ambicioznost (delavnost, stremljenje k nečemu)
2. Širokost pogledov (odprtost duha)
3. Sposobnost (kompetentnost, učinkovitost)
4. Veselost (vedrost, dobrovoljnost, optimističnost)
5. Čistost (urejenost, imeti rad pospravljeno)
6. Pogum (zavzeti se za svoja stališča)
7. Odpuščajoč (pripravljenost odpustiti drugim)
8. Pripravljenost pomagati (delo za dobrobit drugih)
9. Poštenost (iskrenost, resnicoljubnost)
10. Iznajdljivost (drznost, ustvarjalnost)
11. Neodvisnost (samostojnost, samozadostnost)
12. Intelektualnost (inteligentnost, razmišljujoč)
13. Logičnost (doslednost, razumnost)
14. Ljubeznivost (prisrčnost, občutljivost)
15. Poslušnost (vestnost, spoštljivost)
16. Prijaznost (vljudnost, vzgojenost)
17. Odgovornost (zanesljivost)
18. Samokontrola (obvladanost, samodisciplina)

3.1 Vrednostni sistem

»Določena situacija običajno v človeku sproži aktivacijo nekaj vrednot naenkrat, ne zgolj ene. Malo je verjetno, da se bo oseba na situacijo lahko odzvala z enako mero vseh vrednot, saj lahko nastala situacija sproži konflikt med določenimi vrednotami, kot na primer hkratna aktivacija neodvisnosti in poslušnosti ali med željo po odrešitvi in hedonističnimi užitki ali med samospoštovanjem in spoštovanjem drugih.« (Rokeach 1973, 14) Takrat se aktivira vrednostni sistem.

Rokeach vrednostni sistem opredeli kot naučeno organizacijo načel in pravil, ki pomaga osebi izbrati med možnostmi, reševati konflikte in sprejemati odločitve.

To ne pomeni, da je v katerikoli situaciji aktiviran celotni vrednostni sistem človeka. Vrednostni sistem je mentalna struktura, ki je bolj obširna od manjšega dela vrednot, ki jih lahko situacija aktivira. Je bolj splošen načrt, ki ga lahko najboljše primerjamo z zemljevidom ali arhitekturnim načrtom. Oseba se posvetuje samo s tistim delom arhitekturnega načrta, ki je trenutno pomemben, ostalo za tisti čas ignorira. Različne podskupine načrta so aktivirane v različnih situacijah. (Rokeach 1973, 14)

»Na podlagi zgornje definicije vrednot sta avtorja Schwartz in Bilsky izdelala poseben obrazec, ki združuje vsa temeljna določila pojma vrednote. Definicija, podana v obrazcu, se zaključuje z oznako vrednot kot življenjskih vodil« in »kot takšna pomenijo zgostitev vsega tistega, kar neka kultura ceni, kar jo normativno usmerja in motivira«. (Musek 2003)

Tako sta skozi različne teorije vrednot identificirala 10 različnih vrednot, ki jih ljudje prepoznajo v vseh kulturah, in ki naslavlja dinamiko konflikta in skladnosti med njimi.

»Vsak ima v sebi določeno število vrednot, ki jim pripisuje različno stopnjo vrednosti. Določena vrednota je lahko zelo pomembna nekomu, a je nepomembna drugemu. (Schwartz v ESS EduNet 2003)

Osnovne značilnosti koncepta osnovnih vrednot po Schwartzu:

- Vrednote so prepričanja. Vendar so ta prepričanja neločljivo povezana s čustvi, niso objektivne, razumske zamisli.

- Vrednote so motivacijski okvir. Nanašajo se na želene cilje, h katerim ljudje stremijo in jih hočejo doseči.
- Vrednote presegajo posamezne akcije in situacije. So abstraktni cilji. Abstraktna narava vrednot se razlikuje od koncepta norm ali stališč, ki se običajno nanašajo na točno določena ravnanja, predmete ali situacije.
- Vrednote usmerjajo izbor in oceno ravnanj, politik, ljudi in dogodkov, kar pomeni, da vrednote služijo kot standard in merilo.
- Vrednote so organizirane po pomembnosti glede ena na drugo. Človekove vrednote sestavljajo organiziran sistem vrednot z bolj pomembnimi in manj pomembnimi vrednotami, ki ga označujejo kot posameznika. Ta hierarhična značilnost vrednot jih razlikuje od norm in stališč.

Teorija vrednot definira vrednote kot zaželene, nad-situacijske cilje, ki so različne po pomembnosti in ki služijo kot načelne smernice v človekovem življenju.

Deset motivacijsko različnih, širokih in osnovnih vrednot izvira iz treh univerzalnih zahtev človekovih potreb bivanja: potrebe posameznika kot biološkega organizma, potrebe po usklajeni socialni interakciji in potrebe po preživetju ter blaginji skupnosti.

Schwartz in Bilsky sta v deset motivacijskih vrednot skušala vključiti vse osnovne vrednote, lastne vsem kulturam, ki sta jih našla v zgodnejših teorijah vrednot, v vprašalnikih o vrednotah v različnih kulturah in v verskih ter filozofskih razpravah o vrednotah. Na primer, vrednota konformizma izvira iz zahteve po interakciji in preživetju skupnosti. Da bi interakcija potekala kar se da gladko in da bi se skupnost obdržala, morajo posamezniki brzdati impulze in se vzdržati dejanj, ki lahko drugega poškodujejo. Vrednota neodvisnosti izhaja iz potreb organizma po prevladi in iz sporočanja potreb po neodvisnosti in avtonomnosti. (Schwartz in Bilsky v ESS EduNet 2003)

Nadalje, vsaka od desetih vrednot je lahko opredeljena z opisom glavnega motivacijskega cilja:

1. Samostojnost. Neodvisno razmišljanje in delovanje. Izbiranje, ustvarjanje, raziskovanje.
2. Stimulativnost. Spodbude. Razburljivost, novosti, izzivi v življenju.

3. Hedonizem. Užitki in senzualna zadovoljstva.
4. Dosežki. Osebni uspeh skozi dokazovanje sposobnosti v skladu z družbenimi merili.
5. Moč. Družbeni status in prestiž, kontrola in dominacija nad drugimi ljudmi in viri (resursi)¹⁹
6. Varnost. Varnost, harmonija, stabilnost družbe, odnosov in posameznika.
7. Konformizem. Vzdržnost od ravnanj, nagnjenj, vzgibov, ki lahko vznemirijo ali poškodujejo druge in predstavljajo kršitev družbenih pričakovanj ali norm.
8. Tradicionalnost. Spoštovanje, zavezanost in sprejemanje običajev in idej, ki jih zagotavlja tradicionalna kultura ali vera.²⁰
9. (Benevolence) Človeškost. Ohranjanje in povečevanje blaginje tistih, s katerimi je posameznik v pogostih osebnih stikih.²¹
10. Univerzalizem. Razumevanje, hvaležnost, tolerantnost, skrb za dobrobit vseh ljudi in za naravo.²²

3.2 Odnosi med vrednotami

Med desetimi motivacijskimi vrednotami potekajo po teoriji vrednot dinamični odnosi. Delovanje v smeri ene vrednote in zasledovanje določene vrednote ima psihološke, praktične in družbene posledice, ki so lahko v nasprotju ali v skladu z zasledovanjem drugih vrednot.

¹⁹ Tako vrednota dosežka kot vrednota moči sta osredotočena na družbeni ugled. Vendar se vrednote dosežkov kažejo bolj v aktivnem dokazovanju uspešno zaključenih nalog v konkretni situaciji, medtem ko so vrednote moči bolj usmerjene k doseganju in ohranitvi prevladujočega položaja v družbi.

²⁰ Vrednoti tradicije in konformizma sta si motivacijsko zelo blizu, saj si delita cilj biti podrejen v korist družbeno uveljavljenih pričakovanj. Razlikujeta se po predmetu, kateremu se posameznik podreja. Konformizem narekuje podrejanje osebam, s katerimi ima posameznik pogosto interakcijo – starši, učitelji, nadrejeni. Tradicionalnost narekuje podrejenost bolj abstraktnim konceptom – verskim in kulturnim običajem in idejam. Kot posledico, vrednote konformizma spodbujajo odzivanje na trenutna, tudi spreminjajoča se pričakovanja. Vrednote tradicionalnosti zahtevajo odziv na nespreminjajoča se pričakovanja vzpostavljena v preteklosti. Teorija ohranja razlikovanje med tema dvema vrednotama na podlagi empiričnih raziskav. (Schwartz v ESS EduNet 2003)

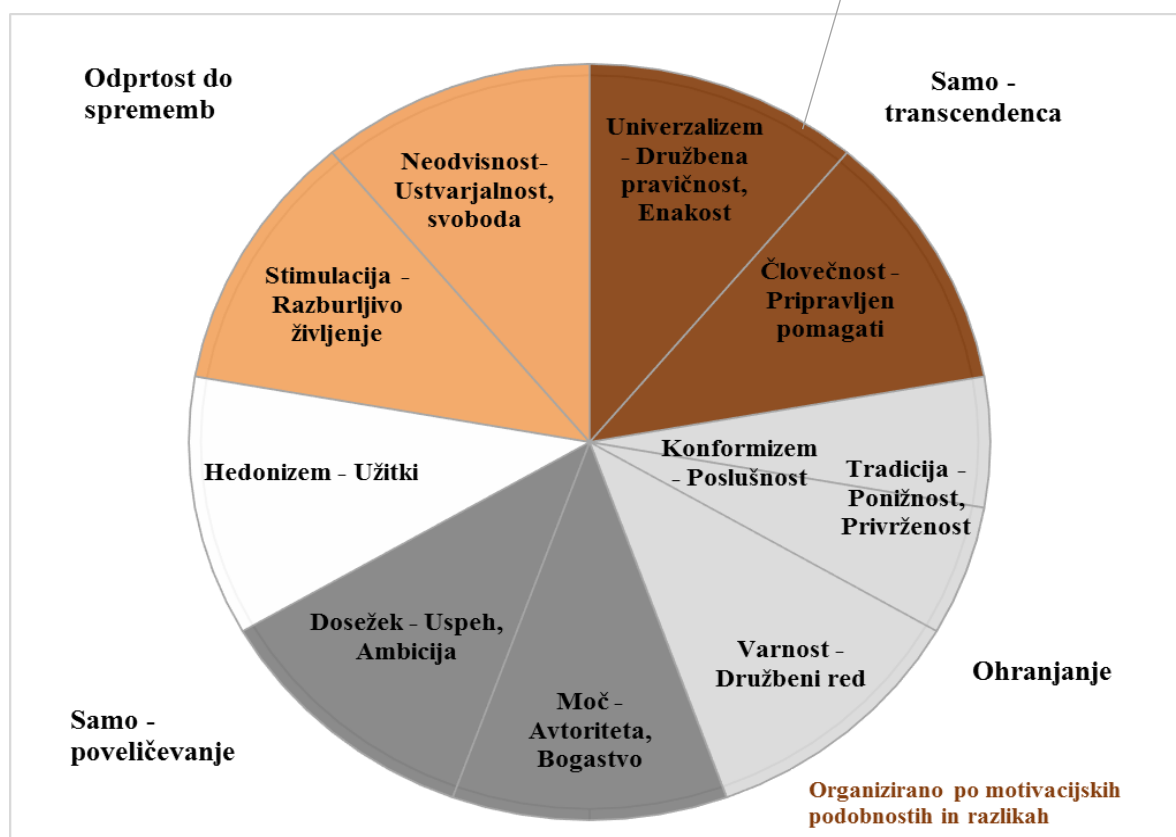
²¹ Tako vrednota človeškosti kot konformizma spodbujata sodelujoče in podpirajoče družbene odnose, vendar vrednote človeškosti izhajajo iz baze notranjih motivov človeka, medtem ko vrednote konformizma spodbujajo sodelovanje, vendar z namenom izogibanja negativnim posledicam.

²² Vrednota univerzalizma stoji nasproti vrednoti človeškosti, ki delujeta znotraj skupine.

Tako je lahko zasledovanje vrednote »dosežka« v nasprotju z vrednoto »človeškosti« – iskanje osebnega uspeha ovira delovanje v smeri povečevanja dobrobiti za druge, ki potrebujejo pomoč. Na drugi strani je zasledovanje osebnega uspeha v skladu z zasledovanjem vrednote »moči«. Zasledovanje osebnega uspeha bo po vsej verjetnosti utrdilo in bilo utrjeno z delovanjem v smeri povečevanja osebnega družbenega položaja in moči nad drugimi.

Slika 3.1. prikazuje vse odnose konfliktov in skladnosti med desetimi vrednotami. Bolj kot sta vrednoti v krogu bližje ena drugi, bolj podobni sta si v svoji osnovni motivaciji. Bolj kot sta v krogu oddaljeni, bolj sta si v konfliktu njuni osnovni motivaciji.

Slika 3.1: Teoretični model odnosov med desetimi motivacijskimi tipi vrednot.



Vir: Schwarz ESSEdunet (2003).

»Samo – povečevanje« vs. »Samo – transcendenca«: na tej dimenziji vrednoti »moči« in »dosežka« nasprotujeta vrednotama »univerzalizma« in »človeškosti«. Prvi dve krepi sebičnost in egoizem, medtem ko drugi dve vsebujeta skrb za dobrobit in interes drugih.

»Odprtost do sprememb« vs. »Ohranjanje«: na tej dimenziji vrednoti »neodvisnosti« in »stimulacije« nasprotujeta vrednotam »varnosti«, »konformizma« in »tradicije«, pri čemer prve podpirajo samostojno delovanje, razmišljanje, čustvovanje in pripravljenost na nove izkušnje, drugi pa poudarjata samoomejevanje, red in odpor proti spremembam. »Hedonizem« si deli tako elemente »odprtosti« kot »samo- povečevanja«.

Ljudje se lahko zelo razlikujejo po tem, kateri vrednoti pripisujejo kakšno vrednost, a njihove vrednote so organizirane po enakem sistemu motivacijskih nasprotij in podobnostih.

Struktura odnosov med vrednotami omogoča tako proučevanje odnosa med posameznimi vrednotami kot tudi celega sistema vrednot. (Schwartz v ESS EduNet 2003)

Vrednote so v krogu (glej slika 3.1) organizirane tako, da gre delovanje na osnovi enega dela vrednot oziroma doseganje enega dela vrednot na račun nasprotnega dela vrednot v krogu.

Delovanje (obnašanje) in odnos do nečesa ni plod dajanja prednosti eni vrednoti pred drugo, ampak kompromisa med nasprotujočimi si vrednotami, ki se sproti povezujejo v obnašanje.

Za natančno napoved obnašanja je treba vzeti v ozir, katerim vrednotam bo obnašanje škodovalo in katere bo spodbujalo. Krožna struktura vrednot pomaga identificirati nasprotujoče si vrednote. Obnašanje je odvisno od relativne prioritete, ki jo oseba da pomembnim, nasprotujočim si vrednotam.

3.3 Življenjsko obdobje

Različna življenjska obdobja lahko prinašajo razlike v vrednotah. Na začetku odraslosti je poudarek posameznika na afirmaciji v delovnem okolju in družini.

Zahteve po dosežkih so velike, tako v delovnih okoljih kot pri osnovanju družine. Veliko je izzivov, priložnosti, od posameznikov v zgodnji odraslosti se tako pričakuje, da bodo pokazali, iz kakšnega testa so. To obdobje je tako bolj povezano in spodbuja vrednote »dosežka« in »uspeha« na račun »varnosti«, »konformizma« in »tradicije«.

V srednji dobi ljudje vlagajo v družino, delo in socialne odnose, ki jih ohranjajo. Večina pride do vrhunca uspeha, ki ga bodo dosegli. Delovne obveznosti in obveznosti do družine preprečujejo pretirano tvegano ravnanje, zaradi česar se priložnosti za spremembe manjšajo. Takšne življenjske okoliščine dajejo večjo vrednost »varnosti«, »konformizmu« in »tradicionalnim vrednotam« in manjšo vrednoti »stimulacije« in »dosežka«.

Obdobje pred upokojevanjem samo še okrepi omejitve in priložnosti. Z upokojitvijo in vdovstvom je priložnosti za dokazovanje vrednot »dosežka«, »moči«, »stimulacije« in »hedonizma« še manj. Se pa okrepi pomen varnosti in delovanje na tradicionalen način.

4 EMPIRIČNI DEL

Če se opremo na Adama Smitha (da vladajoči - politični razred nikoli ne sme zaupati predlogu trgovca, ki ima lasten interes vedno pred družbenim) in Charlesa Wrighta Millsa (ki pravi, da je sprega med političnimi in ekonomskimi elitami v poznem 20. stol. postala takšna, da ločnice ni, in da delujejo skupaj) ter na teorijo elit, po kateri je elita, organizirana ali neorganizirana vedno manjšina, ki svojo moč, ki lahko izhaja iz bogastva ali statusa, uporablja za zatiranje ali osvobajanje, lahko izmerimo, kakšen je njihov odnos do manj premožnih, s tem pa kakšna bodo njihova prihodnja dejanja.

4.1 Raziskovalno vprašanje in hipoteza

Raziskovalno vprašanje:

Kakšen odnos imajo pripadniki evropskih elit, torej tisti, ki sodijo v zgornjo tretjino respondentov z najvišjimi dohodki, do preostale manj premožne populacije?

Hipoteza:

Evropskim elitam, torej tistim, ki sodijo v zgornjo tretjino respondentov z najvišjimi dohodki, je pomembno biti bogat (so egoistične), se ne zavzemajo za enake možnosti (so izključujoče) in niso pripravljene prerazporejati svojih dohodkov in premoženja v korist manj premožnih v obliki plačevanja višjih davkov (so sebične).

4.2 Metodologija

Da bi si odgovorili na zastavljeno vprašanje, kakšen odnos ima evropska elita do manj premožnih, smo morali najprej dobiti podatke o premožnih državljanih držav članic Evropske unije. Ker je do verodostojnih podatkov o premoženju težko priti oziroma jih v sistematični in konsistentni ter mednarodno primerljivi obliki sploh ni, je najbolj zanesljivo uporabiti podatke o prihodkih, s katerimi razpolagajo državljani in s tem tudi pripadniki elit.

Odnos elit do manj premožnih pa lahko opredelimo z merjenjem vrednot in stališč do posameznega družbenega vprašanja.

V nalogi sem uporabila sekundarno analizo podatkov Evropske raziskave javnega mnenja (ESS²³). Anketa je redno izvajana od leta 2002 dalje. Sprva v posameznih evropskih državah, pozneje pa tudi v nekaterih drugih državah, ki niso članice Evropske unije, na primer Ruska federacija, Izrael, Ukrajina.

Anketa je izvajana vsake dve leti, je standardizirana, v vsakem krogu imajo poleg standardnih vprašanj, ki zajemajo od politike, zaupanja v institucije do kvalitete življenja, družbene izključenosti in religije, tudi dodaten vprašalnik, ki se osredotoča na specifično temo, ki sicer ni obdelana v vsakem krogu.

Elito sem po evropski raziskavi javnega mnenja opredelila z vprašanjem, kakšen je skupni prihodek gospodinjstva respondentov.

²³ European social survey

Ob tem je treba poudariti, da gre tu za samooceno višine prihodkov s strani respondentov in ne gre za objektivne podatke o dejanskem premoženju oziroma prihodkov s strani davčne uprave ali katerih drugih pristojnih državnih organov. Sprva sem sicer želela uporabiti samo zadnji deseti decil prihodkov (vprašanje F41) in se s tem čim bolj približati pojmu elite, toda pozneje sem zaradi ugotovljenih empiričnih podatkov in možnosti boljše analize pojem elite razširila na zadnje tri decile, torej gre prej za zgornji, bolj premožni del populacije, ki ni več elita v najožjem pomenu besede, saj jo številčno presega. Kljub vsemu domnevam, da se vrednote zadnjih treh decilov ne razlikujejo bistveno od vrednot zadnjega decila.

F41 Kateri znesek (črka) se najbolj približa vašemu skupnemu gospodinjškemu prihodku po davkih in obveznih dajatvah, iz vseh virov? (tedensko, mesečno ali letno)

Od J do H (od 1. do 10. razreda), 77 ne želim odgovoriti, 88 ne vem

Ker se ekonomske elite razlikujejo po viru prihodka, sem hotela izvedeti, kateri je glavni vir njihovega prihodka. Zanimali so me tisti, ki imajo visok skupni prihodek gospodinjstva, a večino tega dobijo iz plač, tisti, katerih večina prihodkov izhaja iz naslova premoženja, in tisti, ki so podjetniška in profesionalna elita.

Z vprašanjem F40 sem zajela skupino ekonomske elite, ki ima visoke dohodke iz naslova plač, torej skupino managerjev, direktorjev in drugih dobro plačanih poklicev, kot so inženirji, znanstveniki in podobno. Podjetniško in profesionalno (družinska podjetja, samostojni poklici, kot so na primer odvetniki, zdravniki in podobno) elito kot del ekonomske elite lahko prepoznamo z odgovorom 02: Prihodek iz naslova dejavnosti (brez kmetovanja). Prav tako sem tiste, ki živijo iz naslova rent in kapitala, torej premoženja, identificirala z odgovorom iz istega vprašanja. Odgovorom 07: Prihodek iz investicij, prihrankov, zavarovanj ali premoženja.

F40 Kaj je glavni vir prihodkov vašega gospodinjstva?

01 Plače

02 Prihodek iz naslova dejavnosti samozaposlitve (brez kmetovanja)

03 Prihodek iz kmetijstva

04 Pokojnine

05 Nadomestila za brezposelnost

06 Katere druge socialne ugodnosti ali pomoči

07 Prihodek iz investicij, prihrankov, zavarovanj ali premoženja

08 Prihodek iz drugih virov

77 Ne želim odgovoriti

88 Ne vem

V Evropski raziskavi javnega mnenja sodeluje v vsakem krogu običajno nad 50 tisoč anketirancev. Leta 2012 jih je na primer sodelovalo 54.673, kar je reprezentativen vzorec. Z uporabo zadnjega decila po prihodkih bi dobila vrednote desetih odstotkov populacije, ki razpolagajo z najvišjimi prihodki, se pravi, da bi delala na vzorcu 3.427 anketirancev.

Decili se določajo za vsako državo posebej, arbitrarno, kot se odloči nacionalni izvajalec ankete, in sicer po razporeditvi prihodkov v državi, na osnovi česar se določijo razredi prihodkov.

Tako na primer v Sloveniji v deseti decil sodijo tisti, ki so v Sloveniji leta 2008 razpolagali z neto prihodki gospodinjstva nad 3000 evrov, leta 2012 na primer pa nad 3100 evrov. V drugih državah je ta meja postavljena višje ali nižje, glede na ekonomsko razvitost in velikostjo bruto domačega proizvoda posamezne države. Pomembno pa je, da lahko v raziskavi vedno najdemo pripadnike zadnjega decila, ki imajo v primerjavi z ostalimi pripadniki družbe najvišji prihodek.

Leta 2012 je Slovensko javno mnenje (SJM) skupne neto prihodke gospodinjstva klasificiralo na naslednji način²⁴:

01 - J do 550 €

02 - R od 551 do 800 €

03 - C od 801 do 1000 €

04 - M od 1001 do 1300 €

05 - F od 1301 do 1600 €

06 - S od 1601 do 1900 €

07 - K od 1901 do 2200 €

08 - P od 2201 do 2500 €

09 - D od 2501 do 3100 €

10 - H nad 3100 €

77 - (zavrnil odgovor)

88 - (ne vem)

Tabela 4.1: Frekvenčna porazdelitev na vseh državah²⁵ po skupnem prihodku gospodinjstva (leto 2012)

	Odgovor	Frekvenca	% vseh	% veljavnih
Skupni prihodek gospodinjstva				
J – 1 decil	1	5.063	9,3	11,5
R – 2 decil	2	5.492	10	12,5
C – 3 decil	3	5.011	9,2	11,4

²⁴ Po državah se zneski razlikujejo glede na kupno moč prebivalcev.

²⁵ Leta 2012 so sodelovale sledeče države: Albanija, Belgija, Bolgarija, Švica, Ciper, Češka, Nemčija, Danska, Estonija, Španija, Finska, Francija, Velika Britanija, Madžarska, Irska, Izrael, Islandija, Italija, Litva, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Ruska federacija, Švedska, Slovenija, Slovaška, Ukrajina, Kosovo.

M – 4 decil	4	4.888	8,9	11,1
F – 5 decil	5	4.538	8,3	10,3
S – 6 decil	6	4.324	7,9	9,8
K – 7 decil	7	4.147	7,6	9,4
P – 8 decil	8	3.829	7	8,7
D – 9 decil	9	3.262	6	7,4
H – 10 decil	10	3.427	6,3	7,8
Nočem odgovoriti	77	6.211	11,4	-
Ne vem	88	4.342	7,9	-
Brez odgovora	99	139	0,3	-
Skupaj		54.673	100	100

Porazdelitev kaže, da se število respondentov s prehodom v vsak višji decil zmanjšuje, kar potrjuje tezo, da nam raziskava omogoča identificirati pripadnike elite, torej manjše skupine ljudi, ki ima večji vpliv, premoženje in dohodke kot ostali. Obenem 11,4 odstotka vprašanih ni želelo odgovoriti na vprašanje o višini njihovega prihodka, kar pomeni, da se je skoraj celoten decil izognil odgovoru na to vprašanje. Dodatnih 7,9 odstotka pa je odgovorilo, da ne ve, kolikšni so njihovi prihodki. Skupaj na to vprašanje ni odgovorila skoraj petina respondentov. Ali so med temi tisti, ki želijo skriti svojo revščino ali tisti, ki se ne želijo izpostavljati s svojimi velikimi prihodki, je seveda nemogoče ugotoviti.

Obenem se ni moč izogniti dejstvu, da je vprašanje o premoženju oziroma prihodkih eno od najbolj občutljivih vprašanj, saj gre za zelo osebno okoliščino, ki je skoraj povsod tudi zakonsko skrbno varovana z zakoni o varstvu osebnih podatkov in o davčni tajnosti, ki pri drugih pripadnikih družbe lahko spodbudi zavist, sovraštvo, prosjačenje ali celo spodbudi kriminalne skupine k izsiljevanju z namenom nezakonite pridobitve premoženja premožnega državljana.

Boljših podatkov trenutno ni na voljo, že obstoječi podatki v Evropski raziskavi javnega mnenja pa nam vseeno dopuščajo empirično preverjanje hipotez in raziskovalnega vprašanja.

Ker me je nadalje zanimalo, kakšne vrednote imajo pripadniki elite, torej tisti, ki najvišji prihodek dobijo bodisi iz plač, samozaposlenosti ali iz kapitala, sem zadnji, 10 decil razdelila še po glavnem viru prihodka. Izkazalo se je, da število anketiranih ne bi zadostovalo za

zagotavljanje reprezentativnosti, saj se je takih, katerih večina prihodka izhaja iz naslova kapitala, med 54.673 leta 2012 izreklo zgolj 45, kar pa je premalo.

Tabela 4.2: Frekvenčna porazdelitev po glavnem viru prihodka in zadnjem decilu na vseh državah (leto 2012)

Glavni vir prihodka, vsi viri	Glavni vir prihodka gospodinjstva	Število
H – 10 decil	Plače	2.789
	Prihodek iz samozaposlitve (brez kmetovanja)	333
	Prihodek iz kmetovanja	23
	Pokojnine	173
	Nadomestila za brezposelnost	5
	Katere druge socialne ugodnosti ali pomoči	11
	Prihodek iz investicij, prihrankov, zavarovanj ali premoženja	45
	Prihodek iz drugih virov	14
N=		3.393

Podobno je bilo leta 2008, ko je sicer sodelovalo več respondentov, 56.752, a se je tudi takrat izkazalo, da je v zadnjem decilu premalo takih, ki so odgovorili, da večino svojih prihodkov dobijo iz premoženja.

Tabela 4.3: Frekvenčna porazdelitev po glavnem viru prihodka in zadnjem decilu na vseh državah²⁶ (leto 2008)

²⁶ Leta 2008 so sodelovale sledeče države: Avstrija, Belgija, Švica, Ciper, Češka, Nemčija, Danska, Estonija, Španija, Finska, Francija, Velika Britanija, Grčija, Hrvaška, Madžarska, Irska, Izrael, Litva, Latvija,

Glavni vir prihodka, vsi viri	Glavni vir prihodka gospodinjstva	Število
H – 10 decil	Plače	2.717
	Prihodek iz samozaposlitve (brez kmetovanja)	378
	Prihodek iz kmetovanja	19
	Pokojnine	174
	Nadomestila za brezposelnost	5
	Katere druge socialne ugodnosti ali pomoči	2
	Prihodek iz investicij, prihrankov, zavarovanj ali premoženja	42
	Prihodek iz drugih virov	22
N=		3.359

Število anketiranih nad 3.000 v zadnjem decilu bi sicer zadostovalo za zagotavljanje reprezentativnosti, a zaradi zgoraj omenjenega razloga, sem se odločila, da odgovore pri vprašanju o skupnem prihodku gospodinjstva z rekodiranjem združim v tri skupine. Odgovore od 1 do 3 glede višine skupnega prihodka gospodinjstva sem združila v odgovor: Prvi trije decili. Odgovore od 4 do 7 sem združila v odgovor: Drugi štirje decili. Odgovore od 8 do 10 decila pa v odgovor: Zadnji trije decili, s čimer sem dobila tudi večje število tistih, ki so odgovorili, da večino svojega prihodka dobijo iz premoženja.

S tem sem dobila tri razrede, ki zajemajo nižji, srednji in višji sloj.

4.3 Merjenje vrednot

Da sem lahko izmerila odnos do manj premožnih sem preverila odnos respondentov do določenih družbenih vprašanj. Odnos do manj premožnih sem merila z vprašanji iz sklopa raziskave o človeških vrednotah, iz sklopa raziskave o odnosu do države blaginje in sklopa dopolnilnih vprašanj iz raziskave ESS.

4.4 Sklop vprašanj o človeških vrednotah

Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Romunija, Ruska federacija, Švedska, Slovenija, Slovaška, Turčija, Ukrajina.

Z vprašanjem GS, ki anketirancem predstavi opise ljudi, od njih pa zahteva, da se na lestvici od 1 do 6 opredelijo, kako podobna je ta oseba njej oziroma njemu, sem merila, kako pomembno je osebi, da je bogata in da poseduje luksuzne stvari, s čimer sem merila odnos respondenta do tega, kako pomembno se mu/ji zdi, da je premožna ali pa da bi to bila, če ni, in kako pomembno se zdi anketirancu, da imajo vsi v življenju enake možnosti.

Vprašanje GS: Na kratko bom opisal nekaj ljudi. Pri vsakem opisu mi povejte, koliko ste ta oseba vi oziroma koliko niste na lestvici od 1 do 6.

(GS1b) Pomembno mu/ji je, da je bogata. Da ima veliko denarja in drage stvari.

- 1 Zelo mi je podobna
- 2 Podobna mi je
- 3 Nekoliko mi je podobna
- 4 Malo mi je podobna
- 5 Ni mi podobna
- 6 Sploh mi ni podobna
- 7 Ne želim odgovoriti
- 8 Ne vem
- 9 Brez odgovora

(GS1c) On/ona verjame, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti

- 1 Zelo mi je podobna
- 2 Podobna mi je
- 3 Nekoliko mi je podobna
- 4 Malo mi je podobna
- 5 Ni mi podobna
- 6 Sploh mi ni podobna
- 7 Ne želim odgovoriti
- 8 Ne vem
- 9 Brez odgovora

Za lažjo analizo sem združila odgovore iz zgornjih dveh vprašanj v tri kategorije:

»(1) Zelo mi je podobna« in »(2) Podobna mi je«, sem združila v »Mi je podobno«.

»(3) Nekoliko mi je podobna« in »(4) Malo mi je podobna« sem združila v »Mi je in mi ni podobno«.

»(5) Ni mi podobna« in »(6) Sploh mi ni podobna« pa sem združila v »Ni mi podobno«.

Vprašani, kako pomembno je osebi biti bogat in kako pomembno je, da imajo vsi v življenju enake možnosti, se po Schwartzovem krogu vrednot umeščata med temeljni vrednoti »Moči« in »Univerzalizma«. Vprašanje glede premožnosti meri, kako pomembna je posamezniku temeljna vrednota »Moči«. Skozi Moč se izraža socialni status in prestiž, pa tudi kontrola oziroma želja po prevladi nad drugimi ljudmi ali resursi. Vprašanje glede enakih možnosti je na nasprotni strani kroga temeljnih vrednot in meri, kako pomembna je posamezniku temeljna vrednota »Univerzalizma«, ki se izraža skozi razumevanje, hvaležnost, tolerantnost in skrb za dobrobit vseh ljudi in narave. Ti dve temeljni vrednoti si v krogu temeljnih vrednot stojita nasproti, kar pomeni, če je pri posamezniku bolj izražena vrednota moči, gre ta vedno na škodo univerzalizma in obratno.

Kako posameznik gleda na redistribucijo dohodkov kot osnovnega orodja socialne države posredno kaže, kako pomembno je posamezniku obdržati premoženje oziroma dohodke zase, ne da bi ga delil z drugimi. Ker vprašanje o obdavčevanju ni del vprašalnika o vrednotah, ampak vprašalnika o odnosu do države blaginje in splošne družbene dobrobiti, kaže pa na to, koliko je posameznik pripravljen oziroma nepripravljen deliti svoje premoženje z drugimi, torej na stopnjo sebičnosti. V krogu vrednot bi ga lahko pripisali vrednoti »moči«, saj bogastvo do določene mere, kot smo ugotovili pri teoriji, vpliva na stopnjo moči, ki jo ima lahko posameznik nad drugimi ljudmi ali resursi. Lahko ga povežemo tudi z vrednoto »Dosežka«, saj gre za osebni dosežek, ki se izraža skozi višji dohodek ali premoženje, pri čemer ga posameznik ni pripravljen deliti z drugimi.

Vprašanja iz sklopa vprašanj o odnosu do države blaginje in splošne družbene dobrobiti so bila zastavljena zgolj leta 2008, ESS (4). Za merjenje odnosa do manj premožnih sem izbrala tudi vprašanje o odnosu do obdavčitve prihodkov.

D35 Predstavljajte si dva človeka, kjer eden zasluži dvakrat več kot drugi. Katera od naslednjih trditev najbolj ustreza vaši predstavi o tem, kako naj bi plačevala davke od svojega dohodka? (le en odgovor)

1 - Oba naj plačujeta enak delež davka (enak %) od svojega dohodka, tako da bi tisti, ki zasluži dvakrat več, plačal dvakrat večji davek.

2 - Tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež (večji %) od svojega dohodka, tako da bi tisti, ki zasluži dvakrat več, plačal več kot dvakrat večji davek.

3 - Oba naj plačata enako vsoto denarja ne glede na razlike v njunem dohodku.

4 - (nič od tega)

8 - (ne vem)

Prvi odgovor opredeljuje enotno davčno stopnjo, ki koristi premožnejšim, saj plačajo enak odstotek davka kot manj premožni, drugi odgovor predstavlja progresivno obdavčitev, po kateri premožnejši državi plačujejo več davkov. Tretji odgovor pa predstavlja t. i. pavšalni davek, ki je najbolj v prid premožnim.

Za merjenje, v kolikšni meri politična opredelitev pri zadnjih treh decilih vpliva na odnos do premožnosti in na odnos do enakih možnosti v življenju, sem uporabila vprašanje, pri katerem se anketiranci na lestvici od 0 do 10 razvrstijo na levi ali desni politični pol.

Stranke desnega političnega pola dajejo poseben poudarek tržni ekonomiji kot orodju za doseganje bogastva, s katerim si lahko ljudje zagotovijo sredstva za ohranjanje varnosti. Predvidene posledice takšne politike se ujemajo z vrednotami »moči«, »varnosti« in »dosežka«. A hkrati lahko škodujejo nasprotnim vrednotam v vrednostnem krogu – univerzalizmu in morda človeškosti. Obe vrednoti namreč podpirata dobrobit drugih na račun sebe. Vrednota univerzalizma, ki izraža skrb za šibkejši, pa v politikah tržne ekonomije najbolj trpi.

Na drugi strani, levica zagovarja državo blaginje in izraža močno skrb za socialno pravičnost. Predvidene posledice takšne politike, ki se osredotoča na pomoč šibkejšim, se ujemajo z

vrednotama »univerzalizma« in »človeškosti«, sta pa v konfliktu z zasledovanjem vrednot osebnega »dosežka« in »moči«.

Vprašanje B23 ESS (4)

B23 V politiki se včasih govori o levi in desni. Kam bi vi uvrstili sami sebe na lestvici od 0 do 10, kjer pomeni 0 levo in 10 desno?

Ker sta bili vprašanji o odnosu do države blaginje in dopolnilno vprašanje o samouvrstitvi na levi ali desni politični pol merjeni samo leta 2008, sta pa relevantni, posebej prvo, za merjenje odnosa do prerazporeditve bogastva, torej tudi anketirančevega osebnega bogastva, s tem pa njihovega egoizma, drugo vprašanje pa za merjenje stališč elite ne glede na to, ali se uvršča na levi ali desni politični pol²⁷, sem uporabila raziskavo iz leta 2008 za vsa vprašanja. Ker sem lahko podvomila v aktualnost teh stališč, sem s časovno vrsto od prve raziskave (ESS1 - 2002) do zadnje, kjer sodelujejo primerljive države²⁸ (ESS6 - 2012) preizkusila odnos do prvih dveh vprašanj (GS1b: Pomembno mu/ji je, da je bogata in GS1c: On/ona verjame, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti), s čimer sem posredno sklepala, da če se do teh dveh vprašanj stališča niso bistveno spremenila v daljši časovni vrsti, se leta 2012 niso bistveno spremenila niti do drugih dveh vprašanj (D35: odnos do davkov in vprašanja uvrstitve na levi ali desni politični pol (B23)).

4.5 Sodelujoče države

Pri Evropski raziskavi javnega mnenja se z leti sodelujoče države nekoliko spreminjajo. Od leta 2002, ko je bila izvedena prva Evropska družboslovna raziskava (ESS1 – 2002) do letos, je bilo narejenih 7 krogov raziskav evropskega javnega mnenja (ESS7 – 2014). Ker v

²⁷ Običajno se levica deklarira za bolj socialno demokratske poglede na svet. Tukaj sem preverila, kakšen odnos imajo zadnji trije decili do teh vprašanj in ali se leva in desna elita pri teh vprašanjih sploh razlikujeta.

²⁸ V podatkih zadnje raziskave ESS7 iz leta 2014 še ni bilo vnesenih podatkov za vse sodelujoče države. Tako manjka na primer Velika Britanija oziroma so zaenkrat vneseni podatki za 16 držav, za leto 2012 in nazaj so vneseni podatki za vse sodelujoče države držav. Poleg tega je zaenkrat za leto 2014 vnesenih podatkov za 28.221 respondentov.

posameznem krogu sodelujejo tudi države, ki niso ali del Evropske unije ali ne pripadajo evropskemu geografskemu ali kulturnemu področju, sem jih iz raziskave pri vsakem krogu izločila. Četudi niso v vsakem krogu sodelovale iste države, sem po prej omenjenem principu vključila vse države, ki so ali del Evropske unije ali del evropskega kulturnega področja.

Kot primer. Leta 2012 so sodelovale sledeče države:

Albanija, Belgija, Bolgarija, Švica, Ciper, Češka, Nemčija, Danska, Estonija, Španija, Finska, Francija, Velika Britanija, Madžarska, Irska, Izrael, Islandija, Italija, Litva, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Ruska federacija, Švedska, Slovenija, Slovaška, Ukrajina, Kosovo.

Izločila sem Albanijo, Izrael, Rusko federacijo, Ukrajino in Kosovo.

Leta 2008 so sodelovale sledeče države:

Avstrija, Belgija, Bolgarija, Švica, Ciper, Češka, Nemčija, Danska, Estonija, Španija, Finska, Francija, Velika Britanija, Grčija, Hrvaška, Madžarska, Irska, Izrael, Litva, Latvija, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Romunija, Ruska federacija, Švedska, Slovenija, Slovaška, Turčija, Ukrajina.

Izločila sem Hrvaško²⁹, Izrael, Rusko federacijo, Turčijo in Ukrajino.

Ker sem raziskovala odnos evropske elite do manj premožnih, sem pri vsakem krogu raziskave opredelila sodelujoče države kot skupno kategorijo - Evropo, glede na to, da posameznih držav po letih nisem primerjala med seboj, niti niso v raziskavi bile zajete vedno iste države.

Večinoma so bile zajete primerljive države, le v prvem krogu jih je sodelovalo nekoliko manj, a te so bile večinoma evropske države³⁰.

4.6 Uteževanje

²⁹ Hrvaško sem izločila, ker sem hotela izmeriti odnos evropske elite do manj premožnih. Hrvaško, ki je postala članica EU leta 2013 sem ocenila kot državo, ki je imela leta 2008 še preveč tranzicijskih težav, neusklajenost z evropskim pravnim redom, kar ima vpliv na odnos do družbenih vprašanj.

³⁰ Leta 2002 so v ESS1 sodelovale sledeče države: Avstrija, Belgija, Švica, Češka, Nemčija, Danska, Španija, Finska, Francija, Velika Britanija, Grčija, Madžarska, Irska, Izrael, Italija, Luksemburg, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Švedska, Slovenija,

Evropska družboslovna raziskava na svoji platformi omogoča uteževanje podatkov.

V vzorčnih podatkih ESS sta že v osnovi vključeni dve uteži, ki naj bi jih uporabili pri vsaki analizi, zato da dobimo čim bolj reprezentativen vzorec ciljne populacije. Prva je vzorčna utež (design weight ali dweight), ki popravi vzorčne okvirje posameznih sodelujočih držav, ko niso imeli vsi posamezniki starejši od 15 let enakih možnosti za sodelovanje pri anketi in so tako nekateri segmenti, na primer regije precenjeni ali podcenjeni. Druga je populacijska utež (Population size weight ali pweight), ki jo uporabimo, kadar pregledujemo podatke za dve ali več držav skupaj. (Javoršek, 2008)

V raziskavi sem pri vsaki tabeli razen pri frekvenčnih porazdelitvah uporabila obe uteži.

5 REZULTATI

Odnos do premožnosti leta 2012

Leta 2012 je 16,41 odstotka vprašanih, ki se po prihodku uvrščajo med zadnje tri decile, torej skupina z najvišjimi prihodki, na vprašanje *Kako pomembno je osebi, da je bogata in ima drage stvari* odgovorilo, da jim je to podobno. To je opazno več kot število vprašanih iz prvih sedmih decilov. Iz prvih treh decilov je, da jim je to podobno, odgovorilo 12,06 odstotka vprašanih, iz drugih štirih decilov pa 12,56 odstotka vprašanih.

Največ, 46,14 odstotka vprašanih z najvišjimi prihodki, se je odločilo za srednji odgovor (mi je in mi ni podobno). Pri ostalih sedmih decilih pa prevladuje odgovor, da jim biti bogat in imeti drage stvari ni podobno. V drugih štirih decilih, s srednjimi vrednostmi prihodkov, je takih 46,38 odstotka, pri najmanj premožnih, prvih treh decilih, pa delež tistih, ki jim to ni podobno, presega polovico (53,18 odstotka).

Tabela 5.1: Kako pomembno je biti bogat glede na Skupni neto prihodek gospodinjstva (2012)

Skupni prihodek gospodinjstva 2012	Prvi trije decili (2012)	Drugi štirje decili	Zadnji trije decili
Kako pomembno je biti bogat (2012)			

Mi je podobno	12,06	12,56	16,41
Mi je in mi ni podobno	34,76	41,05	46,14
Mi ni podobno	53,18	46,38	37,45
Skupaj	100,00	100,00	100,00

Čeprav je razlika med decili pri odgovoru na vprašanje *Mi je podobno* relativno nizka, se večja razlika v merjenju odnosa do bogastva pokaže pri odgovoru na vprašanje *Ni mi podobno*. Manj premožnejši decili namreč kar 53-odstotno zatrjujejo, da jim to ni podobno. Pri srednjih decilih ta delež pade na 46 %, pri najpremožnejših decilih le še na 37 %.

Obenem se iz skupine decilov od manj premožnih do bolj premožnih povišuje odstotek vprašanih, ki so odgovorili nevtralno z *mi je in mi ni podobno*.

To kaže, da se z rastjo prihodkov vprašanih delež tistih, ki jim bogastvo ni pomembno, seli v nevtralno skupino oziroma med tiste, katerim je biti bogat pomembno.

Ker je vprašanje glede tega, ali jim je pomembno bogastvo, v današnjih razmerah zelo neenakomerne razporeditve premoženja tudi družbeno občutljivo, lahko domnevamo tudi, da so mnogi vprašani odgovarjali na družbeno sprejemljiv način oziroma nekateri, ki sodijo med bolj premožne, na vprašanje sploh niso odgovorili. Torej bi lahko bil razkorak v dejanskem odnosu bolj in manj premožnih do vprašanja, ali jim je podobno biti bogat in imeti drage stvari kvečjemu še večji.

Kljub temu rezultati pokažejo, da je premožnejšim decilom pomembneje biti bogat kot respondentom iz manj premožnih decilov.

Odnos do premožnosti glede na vrsto prihodka leta 2012

Glede na vrsto prihodka (iz plače, samozaposlitve ali iz kapitala) je največ vprašanih pritrdilno, torej, da je *pomembno biti bogat in imeti drage stvari*, odgovorilo iz skupine, ki večino svojega prihodka gospodinjstva prejema iz kapitala, prihrankov ali rent, ne glede na višino prihodka. Največ odgovorov se giblje v srednjem področju, torej da jim je to *nekoliko in malo podobno*, v povprečju 44,12-odstotno. Najmanj pomembno biti bogat in imeti drage stvari je vprašanim iz prvih treh decilov, ki večino svojega prihodka dobijo iz samozaposlitve. Gre verjetno za entuziastične podjetnike, ki so svojo podjetniško pot šele začeli zaradi dela samega in ne zaradi bogastva.

Sicer zadnji trije decili z najvišjimi prihodki, ne glede na vrsto prihodka, najpogosteje odgovarjajo, da jim je pomembno biti bogat. Skoraj polovica vprašanih, ki večino svojih prihodkov dobijo iz kapitala, rent ali prihrankov (48,56 odstotka), je odgovorila, da jim je biti bogat nekoliko in malo podobno. Med vprašanimi iz zadnjih treh decilov pa je tudi, ne glede na vrsto prihodka, v primerjavi z vprašanimi iz preostalih sedmih decilov tudi najmanj tistih, ki so odgovorili, da jim ni podobno biti bogat.

Tabela 5.2: Odnos do premožnosti glede na Skupni neto prihodek gospodinjstva in vrsto prihodka (2012)

Skupni prihodek 2012	Prvi trije decili (2012)			Drugi štirje decili			Zadnji trije decili			
Glavni vir prihodka	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Skupaj
Kako pomembno je biti bogat (2012)										
Mi je podobno	13,51	13,18	18,87	13,78	14,64	18,87	16,38	23,84	27,36	15,05
Mi je in mi ni podobno	41,00	36,80	35,31	43,00	43,70	36,33	46,86	42,98	48,56	44,12
Mi ni podobno	45,50	50,00	45,83	43,24	41,67	44,79	36,75	33,18	24,08	40,84
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Najvišji odstotki izstopajo pri tistih, ki so jim glavni vir prihodka kapital in prihranki, katere lahko poimenujemo tudi »rentniki«. Ti izkazujejo najbolj pozitiven odnos do vprašanja, kako pomembno je biti bogat. To je opaziti zlasti v zadnjih treh decilih, saj odstotek korespondentov dosega 27 odstotkov, in s tem tudi presega 24-odstotni delež te skupine, ki so odgovorili, da jim to ni podobno.

V primerjavi z drugimi skupinami so najpremožnejši »rentniki« iz zadnjih treh decilov po ugotovljenih podatkih torej edina skupina, v kateri je več tistih, ki jim je pomembno biti bogat, kot tistih, ki jim to ni pomembno.

Odnos do enakih možnosti leta 2012

Na vprašanje, kako zelo pomembno se zdi osebi, da morajo imeti vsi v življenju enake možnosti, so v visokem odstotku odgovorili vprašani iz vseh dohodkovnih razredov, v povprečju kar 77,27-odstotno.

Tabela 5.3: Odnos do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek gospodinjstva (2012)

Skupni prihodek gospodinjstva 2012	Prvi trije decili (2012)	Drugi štirje decili	Zadnji trije decili	Skupaj
Kako pomembno, da imajo vsi enake možnosti (2012)				
Mi je podobno	77,6	77,15	77,32	77,27
Mi je in mi ni podobno	19,28	19,95	20,19	19,96
Mi ni podobno	3,14	2,88	2,49	2,79
Skupaj	100	100	100	100

Odgovori nakazujejo, da je Evropa na nek način vsaj po ugotovljenih vrednotah vsaj na deklarativni ravni še naprej egalitarna družba, saj več kot tri četrtine vseh vprašanih soglaša s tem, da je pomembno, da imajo vsi enake možnosti.

Odnos do enakih možnosti glede na vrsto dohodka leta 2012

V povezavi z odgovori, predstavljenimi v tabeli 5.2, v kateri je v najvišjem odstotku glede na vrsto prihodka v zadnjih treh decilih na vprašanje, da je pomembno biti bogat odgovorilo največ tistih, ki *dobivajo večino prihodka iz kapitala in prihrankov* (27,36 odstotka), je pri pomembnosti glede enakih možnosti v tej skupini vprašanih tudi največ (82,35 odstotka) tistih, ki so odgovorili, da je zanje pomembno, da imajo vsi enake možnosti. Torej ta skupina

»rentnikov«, ne glede na višino prihodka oziroma uvrščenost v katerega koli od decilov, v največji meri verjame v enakost možnosti.

Tabela 5.4: Odnos do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek in vrsto prihodka (2012)

Skupni prihodek 2012	Prvi trije decili (2012)			Drugi štirje decili			Zadnji trije decili			
Glavni vir prihodka	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Skupaj
Kako pomembno, da imajo vsi enake možnosti (2012)										
Mi je podobno	77,13	75,60	78,18	76,43	75,58	86,66	77,38	77,15	82,35	76,93
Mi je in mi ni podobno	19,72	21,18	19,88	20,94	20,75	8,88	20,38	20,30	14,02	20,49
Mi ni podobno	3,14	3,22	1,93	2,63	3,66	4,46	2,25	2,55	3,64	2,58
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Odnos do premožnosti leta 2008

Odnos anketiranih do premožnosti in dragih stvari sicer tudi leta 2008 ni bil bistveno drugačen kot leta 2012, katerih rezultate smo predstavili v zgornjih tabelah.

Vprašanim iz zadnjih treh decilih, torej z najvišjimi prihodki, je bilo tudi leta 2008 biti bogat pomembnejše kot vprašanim iz preostalih sedmih decilov. Da jim je pomembno biti bogat, je iz zadnjih treh decilov odgovorilo 16,18 odstotka, pri skupini s srednjo višino prihodkov je ta delež upadel na 13,73 odstotka, pri vprašanih z najnižjimi prihodki pa na 13,20 odstotka.

Podobna kot leta 2012 je tudi razporeditev odgovorov, da jim ni podobno biti bogat. Leta 2008 je bilo takih v zadnjih treh decilih 36,91 odstotka, v decilih s srednjo velikostjo prihodkov je ta delež dosegel 46,18 odstotka, pri tistih z najnižjimi prihodki pa je prav tako presegel polovico vprašanih – 52,16 odstotka. Sicer se je poistovetenje z premožnostjo in dragimi stvarmi v zadnjih treh decilih, s 46,91 odstotka skoncentriralo na sredini, kjer večina misli, da jim je to nekoliko oziroma malo podobno, kar pa se ni zgodilo pri prvih treh in drugih štirih decilih. Več kot polovici vprašanih z najnižjimi dohodki ni pomembno, da bi bila bogatih, srednji razred že v nekoliko nižjem, a še vedno najvišjem (46,18) odstotku odgovarja, da mu to ni pomembno.

Tabela 5.5: Odnos do premožnosti glede na skupni neto prihodek gospodinjstva (2008)

Skupni prihodek (2008)	Prvi trije decili (2008)	Drugi štirje decili	Zadnji trije decili	Skupaj
Kako pomembno je biti bogat (2008)				
Mi je podobno	13,20	13,73	16,18	14,00
Mi je in mi ni podobno	34,18	40,10	46,91	40,68
Mi ni podobno	52,62	46,18	36,91	45,32
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00

Tudi leta 2008, tako kot leta 2012, iz odgovorov vprašanih lahko razberemo, da tisti, ki so uvrščeni v decile z višjimi prihodki bolj pritrjujejo, da jim je pomembno biti bogat, pri tistih z nižjimi prihodki, pa lahko ugotovimo, da je prevladujoč delež, da jim ni pomembno biti bogat.

Odnos do premožnosti glede na vrsto prihodka leta 2008

V najvišjem odstotku, da jim je pomembno, da so bogati in imajo drage stvari so pri najpremožnejših zadnjih treh decilih tudi leta 2008 odgovorili tisti, ki prejmejo največ prihodka iz kapitala, prihrankov ali drugih tovrstnih prihodkov (26,41 odstotka vprašanih). Sicer ta skupina »rentnikov« enako visoke deleže dosega tudi pri prvih treh decilih (22,09 odstotka vprašanih) in drugih štirih decilih (15,87 odstotka vprašanih), le da je ta odstotek nekoliko nižji kot pri zadnjih treh decilih.

Skupina »rentnikov« oziroma tistih, ki največ prihodkov prejema iz kapitala in prihrankov se v vseh dohodkovnih decilih najbolj poistoveti z odgovorom, da jim je pomembno biti bogat.

Tabela 5.6: Odnos do premožnosti glede na skupni neto prihodek gospodinjstva in vrsto prihodka (2008)

Skupni prihodek (2008)	Prvi trije decili (2008)			Drugi štirje decili			Zadnji trije decili			
Glavni vir prihodka	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Skupaj
Kako pomembno je biti bogat (2008)										
Mi je podobno	14,96	19,30	22,09	15,02	13,08	14,51	15,87	20,88	26,41	15,40
Mi je in mi ni podobno	39,09	26,00	30,33	42,50	41,11	49,91	47,76	47,12	39,50	43,68
Mi ni podobno	45,97	54,71	47,58	42,47	45,80	35,58	36,37	31,99	34,09	40,91
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Opaziti pa je premik v skupini rentnikov iz zadnjih treh decilov z najvišjimi prihodki, ki prejemajo dohodke iz kapitala in prihrankov. Če je v tej skupini število tistih, ki jim to ni podobno (34,09 odstotka), leta 2008 presegalo tiste, ki jim je to podobno (26,41 odstotka), je po štirih letih gospodarske krize prišlo do premika, saj je leta 2012 (glej tabelo 5.2) število vprašanih iz iste skupine, ki jim je pomembno biti bogat (27,36 odstotka) preseglo skupino tistih, ki jim to ni podobno (24,08 odstotka). V štirih letih je torej ta skupina z najvišjimi prihodki spremenila svoj odnos do vprašanja biti bogat in imeti drage stvari – to jim je postalo še bolj pomembno.

Odnos do premožnosti glede na politično prepričanost 2008

Glede na politično opredeljenost – levo, desno ali sredina - je največ tistih, ki se opredeljujejo kot pripadniki desnega političnega pola in sodijo med zadnje tri decile z najvišjimi prihodki, odgovorilo, da jim je pomembno, da so premožni (19,27 odstotka). Sicer je izmed politično desno opredeljenih največ vprašanih odgovorilo, da jim je biti bogat nekoliko ali malo podobno (49,33 odstotka), pri politično levo opredeljenih pa je največ vprašanih odgovorilo ravno nasprotno - da jim to ni podobno (44,89 odstotka).

Tabela 5.7: Odnos do premožnosti glede na politično prepričanost, zadnji trije decili (2008)

Skupni prihodek (2008)	Zadnji trije decili			
------------------------	---------------------	--	--	--

Politično prepričanje (2008)	Levo	Sredina	Desno	Skupaj
Kako pomembno je biti bogat (2008)				
Mi je podobno	11,58	15,10	19,27	15,53
Mi je in mi ni podobno	43,53	47,68	49,33	47,29
Mi ni podobno	44,89	37,20	31,39	37,17
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00

Razporeditev glede politične opredelitve je podobna razporeditvi odgovorov na vprašanje, kako pomembno je vprašanim biti bogat za celotno populacijo. (glej tabelo 5.1). V obeh primerih odgovori na vprašanje *mi je podobno* naraščajo proti zadnjim trem decilom. Odgovori na vprašanje *ni mi podobno* pa padajo, pri čemer so med levo in desno očitne razlike v velikosti 13 odstotkov.

Odgovori nakazujejo, da znotraj zadnjih treh decilov tistih z najvišjimi prihodki na njihov odnos do vprašanja, ali jim je pomembno ali ni pomembno biti bogat vpliva tudi njihovo politično prepričanje. Bolj ko so opredeljeni proti desnemu političnemu polu, bolj jim je pomembno biti bogat. In obratno: bolj ko so opredeljeni za levi politični pol, manj jim je pomembno biti bogat.

Odnos do enakih možnosti leta 2008

Ne glede na višino prihodka so tudi leta 2008 vprašani v visokem odstotku odgovorili, da verjamejo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti (v povprečju 72,87-odstotno).

Tabela 5.8: Odnos do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek (2008)

Skupni neto prihodek gospodinjstva (2008)	Prvi trije decili (2008)	Drugi štirje decili	Zadnji trije decili	Skupaj
Kako pomembno, da imajo ljudje enake možnosti (2008)				
Mi je podobno	75,15	72,25	72,43	72,87
Mi je in mi ni podobno	20,93	24,60	23,85	23,79
Mi ni podobno	3,92	3,14	3,72	3,35

Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00
--------	--------	--------	--------	--------

Torej tudi ne glede na vrsto dohodka so vprašani v največji meri odgovorili, da verjamejo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti (v povprečju 71,91-odstotno). Najbolj (6,10 odstotka vprašanih) so proti enakim možnostim tisti, ki zaslužijo največ, a ki ta dohodek dobijo iz samozaposlitve, torej pripadniki podjetniških in profesionalnih elit. Kar je po svoje razumljivo, saj je podjetništvo običajno spodbujano s slogani tekmovanja oziroma tekmovalnosti, pri čemer podjetniki dostikrat verjamejo, da se je treba v življenju »znajti«. In ravno ti po drugi strani v primerjavi s prvima dvema skupinama decilov z nižjimi prihodki tudi v najmanjši meri verjamejo, da bi morali imeti vsi enake možnosti v življenju (68,54 odstotkov vprašanih).

Tabela 5.9: Odnos do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek in vrsto prihodka (2008)

Skupni prihodek (2008)	Prvi trije decili (2008)			Drugi štirje decili			Zadnji trije decili			
Glavni vir prihodka	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Plača	Samozaposlitev (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc	Skupaj
Vsi enake možnosti (2008)										
Mi je podobno	74,10	82,41	75,47	71,60	71,59	44,65	72,57	68,54	76,85	71,97
Mi je in mi ni podobno	22,20	15,29	23,47	25,42	26,08	55,35	23,75	25,35	18,38	24,86
Mi ni podobno	3,70	2,30	1,06	2,97	2,33	0,00	3,67	6,10	4,76	3,17
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Odnos do enakih možnosti glede na politično prepričanje leta 2008

Ko analiziramo še odgovore vprašanih iz zadnjih treh decilov glede na politično opredeljenost v letu 2008, se pokaže, da največ vprašanih, ki se opredeljujejo za levi politični pol, 82,95 odstotka, verjame, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti, medtem ko kar 6,5 odstotka politično desno opredeljenih meni, da ne bi smeli imeti vsi v življenju enakih

možnosti. Na splošno pa vsi ne glede na politično opredeljenost v največji meri verjamejo, da bi morali imeti vsi enake možnosti (v povprečju 72,30-odstotno).

Tabela 5.10: Odnos do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek in politično prepričanje, zadnji trije decili (2008)

Skupni prihodek (2008)	Zadnji trije decili			
Politično prepričanje (2008)	Levo	Sredina	Desno	Skupaj
Kako pomembno, da imajo ljudje enake možnosti (2008)				
Mi je podobno	82,95	72,20	65,48	72,30
Mi je in mi ni podobno	16,00	25,10	28,02	24,00
Mi ni podobno	1,04	2,71	6,50	3,69
Skupaj	100	100	100	100

Iz tabele 5.10 je razvidno, da je razlika v vrednotah med tistimi, ki se opredeljujejo levo in desno, precejšnja. Tisti, ki se opredeljujejo za desni politični pol, bistveno manj podpirajo idejo, da bi imeli ljudje enake možnosti.

Odnos do plačevanja davkov leta 2008

Najbolj pa odnos tistih z najvišjimi prihodki do tistih z nižjimi prihodki prikaže odgovor na vprašanje glede odnosa do obdavčitve. Torej, koliko so bolj premožni pripravljeni prerazporejati svoje prihodke in premoženje v korist manj premožnih. Na voljo so samo podatki iz leta 2008.

Največ, 46,65 odstotka, vprašanih med zadnjimi tremi decili z najvišjimi prihodki meni, da bi morali vsi, ne glede na višino prihodka, plačevati enak odstotek davka, torej zagovarjajo enotno davčno stopnjo. Nekaj manj vprašanih iz zadnjih treh decilov, 44,49 odstotka, se je opredelilo za progresivno davčno stopnjo, torej da bi morali tisti, ki zaslužijo več, plačevati višji odstotek davkov.

Odgovori vprašanih iz zadnjih treh decilov se tu precej razlikujejo od vprašanih v preostalih sedmih decilih, s srednjo in nižjo višino prihodkov. Pri teh je namreč število tistih, ki so odgovorili, da podpirajo progresivno obdavčitev, večje. Pri srednjih decilih je za enotno

davčno stopnjo 40,34 odstotka vprašanih, za progresivno pa 11 odstotkov več – 51,72 odstotka. Vprašani iz decilov z najnižjimi prihodki pa so se s 53,25 odstotka opredelili za progresivno obdavčitev. Iz te skupine jih enotno davčno stopnjo podpira le dobra tretjina (37,12 odstotka).

Zanimivo je, da najvišji odstotek vprašanih iz prvih treh decilov, torej vprašanih z najnižjimi prihodki, verjame, da bi morala oba (tisti, ki zasluži dvakrat več in tisti, ki zasluži dvakrat manj) plačevati davek v enakem znesku v denarju, torej pavšalni davek. Tako je odgovorilo 7,74 odstotka vprašanih iz prvih treh decilov. Pri vprašanih, ki imajo višje prihodke, je ta delež nižji (6,21 in 6,71 odstotka). Sicer je iz tabele jasno razvidno, kako se povečuje število tistih, ki se zavzemajo za enotno davčno stopnjo. Od 37,12 odstotka vprašanih iz prvih treh decilov, preko 40,34 odstotka vprašanih iz srednjih decilov, do 46,65 odstotka vprašanih iz zadnjih treh decilov, ki imajo najvišje prihodke.

Opredelitev za progresivno davčno stopnjo v isti smeri upada. Vprašani iz prvih treh decilov jo podpirajo najbolj – 53,25 odstotka, vprašani iz srednjih decilov, malo manj – 51,72 odstotka, vprašani z najvišjimi prihodki iz zadnjih treh decilov pa najmanj – 44,69 odstotka.

Tabela 5.11: Odnos do obdavčitve glede na skupni neto prihodek (2008)

Skupni prihodek (2008)	Prvi trije decili (2008)	Drugi štirje decili	Zadnji trije decili	Skupaj
Obdavčitev za visoke proti nizkim prihodkom				
Plačilo enakega odstotka od zaslužka	37,12	40,34	46,65	41,78
Tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež zaslužka	53,25	51,72	44,69	49,88
Oba bi morala plačati enako vsoto v denarju od zaslužka	7,74	6,21	6,71	6,56
Nič od tega	1,87	1,73	1,93	1,80
Skupaj	100	100	100	100

Odgovori vprašanih kažejo, da se podpora progresivni obdavčitvi prihodkov (tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež zaslužka) zmanjšuje bolj ko gremo proti bolj premožnim

decilom. Obenem se povečuje podpora enotni davčni stopnji (plačilo enakega odstotka od zaslužka). Razlike med tremi najnižjimi in tremi najvišjimi decili so precejšnje. Najbolj premožni v 46 odstotkih podpirajo enotno davčno stopnjo, medtem ko najmanj premožni decili s 53 odstotki podpirajo progresivno obdavčitev.

Vprašani iz zadnjih treh decilov z najvišjimi prihodki torej večinsko podpirajo enotno davčno stopnjo in niso naklonjeni prerazporejanju svojih dohodkov ali premoženja manj premožnim.

Odnos do plačevanja davkov glede na vrsto prihodka leta 2008

Podrobnejša analiza odgovorov vprašanih glede na vir prihodka pokaže zanimive rezultate. Vprašani iz prvih treh decilov z najnižjimi prihodki večinsko podpirajo progresivno obdavčitev. Tako menijo tisti, katerim je glavni vir prihodkov plača in samozaposleni. Različno pa so odgovorili tisti, iz istih najmanj premožnih decilov, katerih glavni vir prihodka so kapital in prihranki. Pri teh je več kot polovica – 50,53 odstotka – odgovorila, da so za enotno davčno stopnjo, 38,96 odstotka pa se jih zavzema za progresivno obdavčitev.

Vprašani iz srednjih štirih decilov, torej po prihodku srednji sloj, so se tudi glede na vir prihodka v celoti opredelili za progresivno davčno stopnjo. Zanimivo je, da so tisti, ki jim je glavni vir prihodka kapital in prihranki, v najvišji meri od vseh skupin v tabeli za progresivno obdavčitev – kar 61,58 odstotka.

Toda pri zadnjih treh decilih z najvišjimi prihodki, se položaj obrne. V tej skupini vprašani, ki jim je glavni vir prihodka plača in samozaposleni bolj podpirajo enotno davčno stopnjo (47,30 odstotka in 50,05 odstotka) od progresivne obdavčitve (44,40 odstotka in 37,12 odstotka). Pri tistih, ki so jim glavni vir prihodka kapital in prihranki, pa jih – obratno – več podpira progresivno obdavčitev (49,56 odstotka) kot enotno davčno stopnjo (37,96 odstotka). Vendar v tej skupini izstopa delež 12,48 odstotka vprašanih, ki so menili, da bi morali plačati enako vsoto davka, ne glede na zaslužek (pavšalni davek), pri katerem je najmanjša stopnja redistribucije premoženja.

Sicer ne glede na vir prihodka večina vprašanih meni, da bi moral tisti, ki zasluži več plačevati višji odstotek davka kot tisti, ki zasluži manj (v povprečju 47,29 odstotka vprašanih), torej so za progresivno obdavčitev. Za enotno davčno stopnjo se je po drugi strani opredelilo 44,25 odstotka iz celotne populacije.

Tabela 5.12: Obdavčitev glede na višino prihodka gospodinjstva in vrsto prihodka (2008)

Skupni prihodek (2008)	Prvi trije decili (2008)			Drugi štirje decili			Zadnji trije decili			
Glavni vir prihodka	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Plača	Samozaposlen (brez kmetov)	Kapital, prihranki, etc.	Skupaj
Obdavčitev za visoke versus nizkim prihodkom										
Plačilo enakega odstotka od zaslужka	38,72	42,30	50,53	42,07	40,54	36,19	47,30	50,05	37,96	44,25
Tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež zaslужka	49,38	50,22	38,96	49,99	48,59	61,58	44,40	37,12	49,56	47,29
Oba bi morala plačati enako vsoto v denarju od zaslужka	9,51	6,27	7,73	6,32	9,45	0,00	6,64	10,70	12,48	6,70
Nič od tega	2,39	1,20	2,78	1,61	1,44	2,22	1,65	2,13	0,00	1,78
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Odnos do plačevanja davkov glede na politično prepričanost leta 2008

Pri vprašanih iz zadnjih treh decilov z najvišjimi prihodki v odnosu do obdavčitve pomembno vlogo igra njihova politična opredelitev. Tisti, ki se opredeljujejo za desni politični pol namreč z 51,83 odstotka podpirajo enotno davčno stopnjo, tisti, ki se opredeljujejo za levi politični pol, pa podpirajo progresivno obdavčitev s 55,60 odstotka. Sredinsko opredeljeni malo bolj podpirajo enotno davčno stopnjo (47,77 odstotka) kot progresivno obdavčitev (44,21 odstotka). Tudi v celoti vprašani iz zgornjih treh decilov ne glede na politično opredelitev bolj podpirajo enotno davčno stopnjo (46,92 odstotka) kot progresivno obdavčitev (44,63 odstotka). Od levi proti desni politični opredelitvi narašča tudi podpora enaki vsoti davka ne glede na višino prihodkov (pavšalni davek). Zanj se zavzema 5,62 odstotka levo opredeljenih, 6,66 odstotka sredinsko opredeljenih in 7,13 odstotka desno opredeljenih.

Vpliv politične opredelitve vprašanih iz zadnjih treh decilov z najvišjimi prihodki pri vprašanju glede obdavčitve je podoben vplivu pri odnosu glede pomembnosti biti bogat (glej tabela 5.7). Vprašanim, ki se desno politično opredeljujejo, je bolj pomembno biti bogat in so bolj naklonjeni enotni davčni stopnji, torej niso pripravljeni prerazdeljevati svojih prihodkov in premoženja z manj premožnimi. Tistim, ki so levo opredeljeni, pa je manj pomembno biti bogat in se bolj zavzemajo za progresivno obdavčitev oziroma prerazporeditev prihodkov in premoženja. Skupaj vprašani iz zgornjih treh decilov še vedno bolj podpirajo enotno davčno stopnjo, so manj pripravljeni delitvi svoje prihodke in premoženje z manj premožnimi.

Tabela 5.13: Odnos do obdavčitve glede na politično prepričanost, zadnji trije decili (2008)

Skupni neto prihodek gospodinjstva (2008)	Zadnji trije decili			
Politično prepričanje (2008)	Levo	Sredina	Desno	Skupaj
Obdavčitev za visoke proti nizkim prihodkom				
Plačilo enakega odstotka od zaslužka	36,23	47,77	51,83	46,92
Tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež zaslužka	55,60	44,21	39,11	44,63
Oba bi morala plačati enako vsoto v denarju od zaslužka	5,63	6,66	7,13	6,68
Nič od tega	2,54	1,36	1,93	1,78
Skupaj	100	100	100	100

5. 1 Časovna vrsta

Ker sem imela vprašanje o odnosu do obdavčitve na razpolago samo v krogu ESS (4) - leta 2008, sem, da bi lahko posredno sklepala, da se stališče do vprašanja glede obdavčitve visokih proti nizkim prihodkom ni pretirano spremenilo niti leta 2012, preverila odnos do prvih dveh vprašanj, torej odnos do premožnosti in enakih možnosti v vseh letih, ko je bila raziskava izvajana. Ker bi za vsak odgovor »Mi je podobno«, »Mi je in mi ni podobno«, »Mi ni podobno« in na drugi strani »Prvi trije decili«, »Drugi štirje decili« in »Zadnji trije decili« dobila preveč primerjav, sem vzela skupni odstotek (v tabelah so to odstotki stolpcev) odgovorov »Mi je podobno«, »Mi je in mi ni podobno« in »Mi ni podobno«. Naj povem le, da so skupni odstotki v tabelah prav tako izračunani iz surovih podatkov in da ne izražajo povprečja odgovorov v vrstici »Mi je podobno«, Mi je in mi ni podobno«, Mi ni podobno«. Ugotovila sem, da se odnos do premožnosti od leta 2008 do 2012 ni bistveno spremenil. Pri odgovoru, da *jim je podobno biti bogat*, je prišlo do spremembe v velikosti 0,46 odstotka, pri drugih dveh odgovorih pa v velikosti 0,07% (mi je in ni podobno) in 0,55% (mi ni podobno).

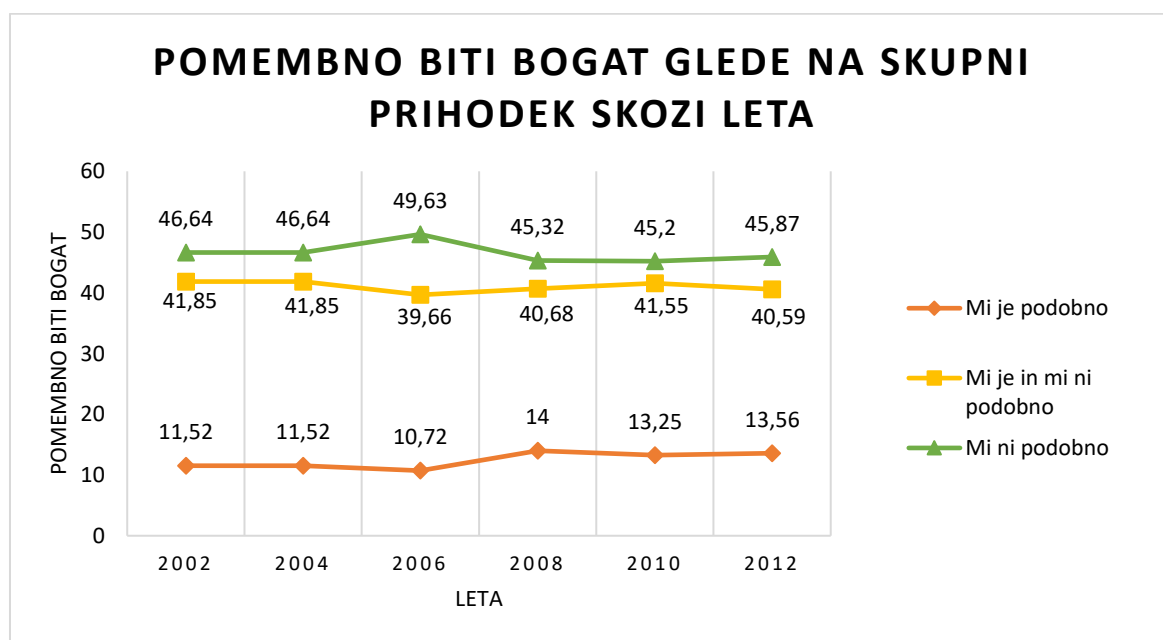
Pri odnosu do enakih možnosti se je stališče od leta 2008 do leta 2012 nekoliko bolj spremenilo. Pri odgovoru *mi je podobno* se je odstotek tistih, ki so menili, da je pomembno, da imajo vsi enake možnosti zvišal za 4,4 odstotka, pri odgovoru *mi je in mi ni podobno* se je odstotek znižal za 3,83 odstotka, pri odgovoru *mi ni podobno* pa znižal za 0,56 odstotka.

Tabela 5.14: Trend odnosa do premožnosti glede na skupni neto prihodek (od leta 2002 do leta 2012)

Kako pomembno biti bogat/ Leta	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Mi je podobno	11,52	11,52	10,72	14	13,25	13,56
Mi je in mi ni podobno	41,85	41,85	39,66	40,68	41,55	40,59
Mi ni podobno	46,64	46,64	49,63	45,32	45,2	45,87

Po drugi strani trend od leta 2002 do 2012 kaže počasno, a vztrajno rast respondentov, katerim je podobno biti bogat, in zmanjševanje števila tistih, ki jim to ni podobno.

Graf 5.1. Trend odnosa do premožnosti skozi leta (od leta 2002 do leta 2012)



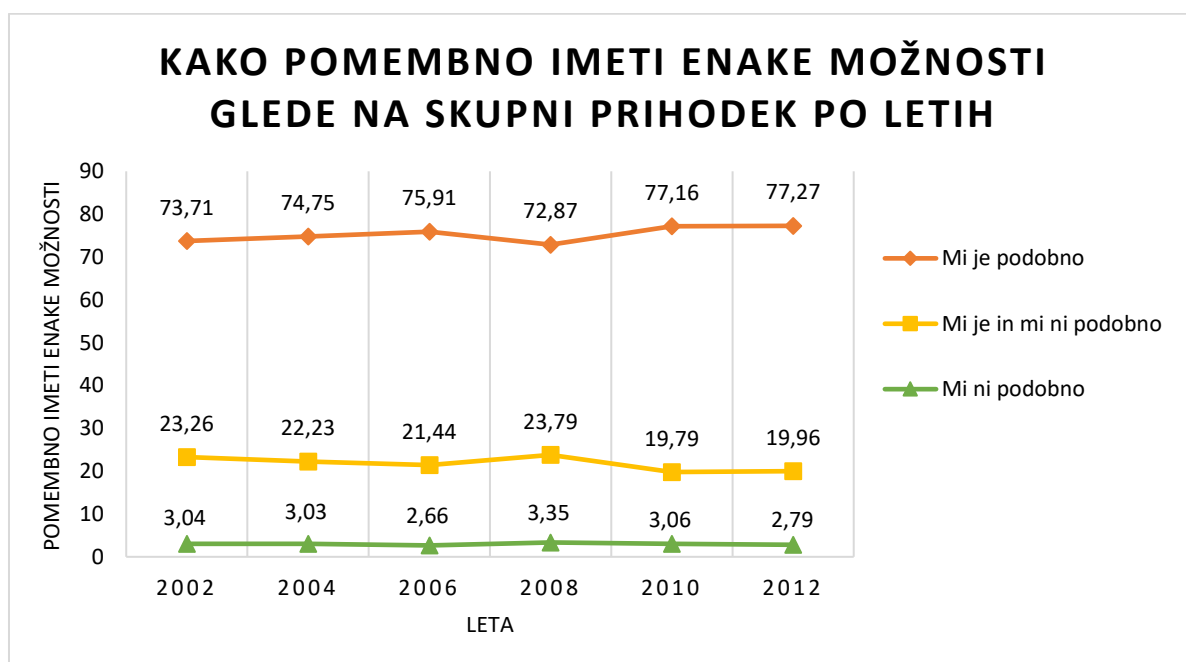
Zanimivo je, da je leto 2008 prelomno leto. Leta 2008, ko se začne finančna in gospodarska kriza, se prelomi tudi graf. Precej, glede na preteklih šest let, zraste število takšnih, ki menijo, da je pomembno biti premožen in za skoraj enak odstotek pade število takšnih, ki menijo, da je pomembno biti bogat, ni podobno.

Pri odnosu do enakih možnosti trend kaže, da se prav tako povečuje število takšnih, ki menijo, da je pomembno, da imajo vsi v življenju enake možnosti ne glede na skupni neto prihodek.

Tabela 5.15: Trend odnosa do enakih možnosti glede na skupni neto prihodek (od leta 2002 do leta 2012)

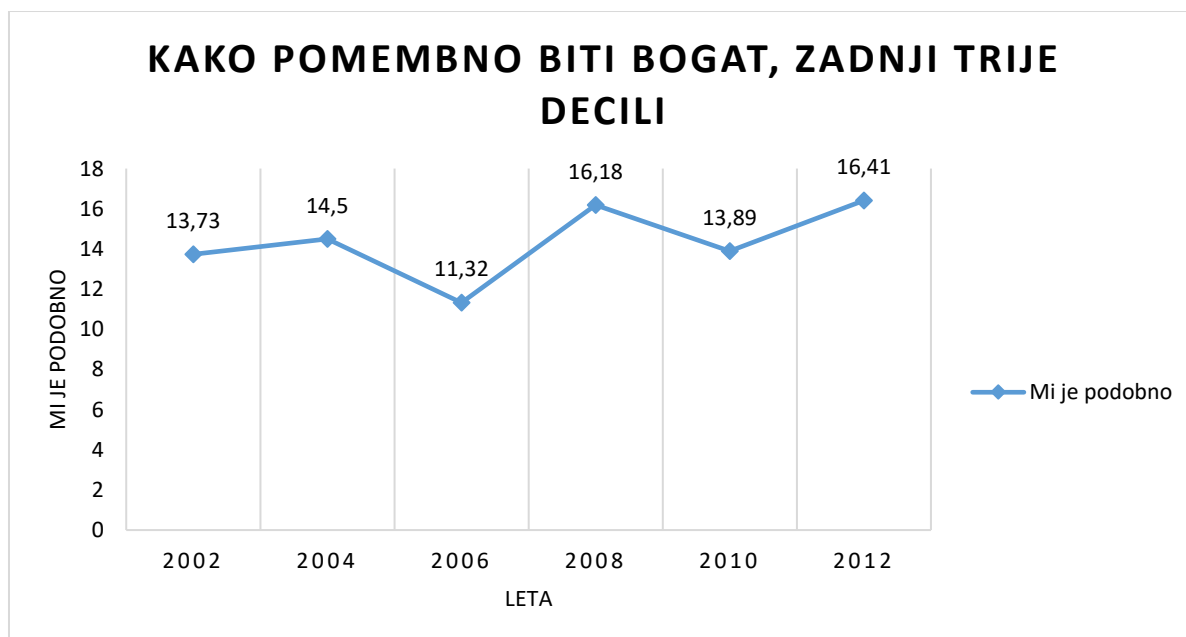
Kako pomembno imeti enake možnosti/Leta	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Mi je podobno	73,71	74,75	75,91	72,87	77,16	77,27
Mi je in mi ni podobno	23,26	22,23	21,44	23,79	19,79	19,96
Mi ni podobno	3,04	3,03	2,66	3,35	3,06	2,79

Graf 5.2: Trend odnosa do enakih možnosti skozi leta (od leta 2002 do leta 2012)



Pozitiven odnos do premožnosti se je, kot kaže graf 5.3, pri zadnjih treh decilih najbolj povečal leta 2008, ko se je odstotek takih, ki so odgovorili, da jim je podobno oziroma pomembno, da so bogati, povečal z 11,32 odstotka leta 2006 na 16,18 v letu 2008. Leta 2010 se je ta odstotek znižal na raven pred krizo, se je pa leta 2012 vrnil na raven leta 2008.

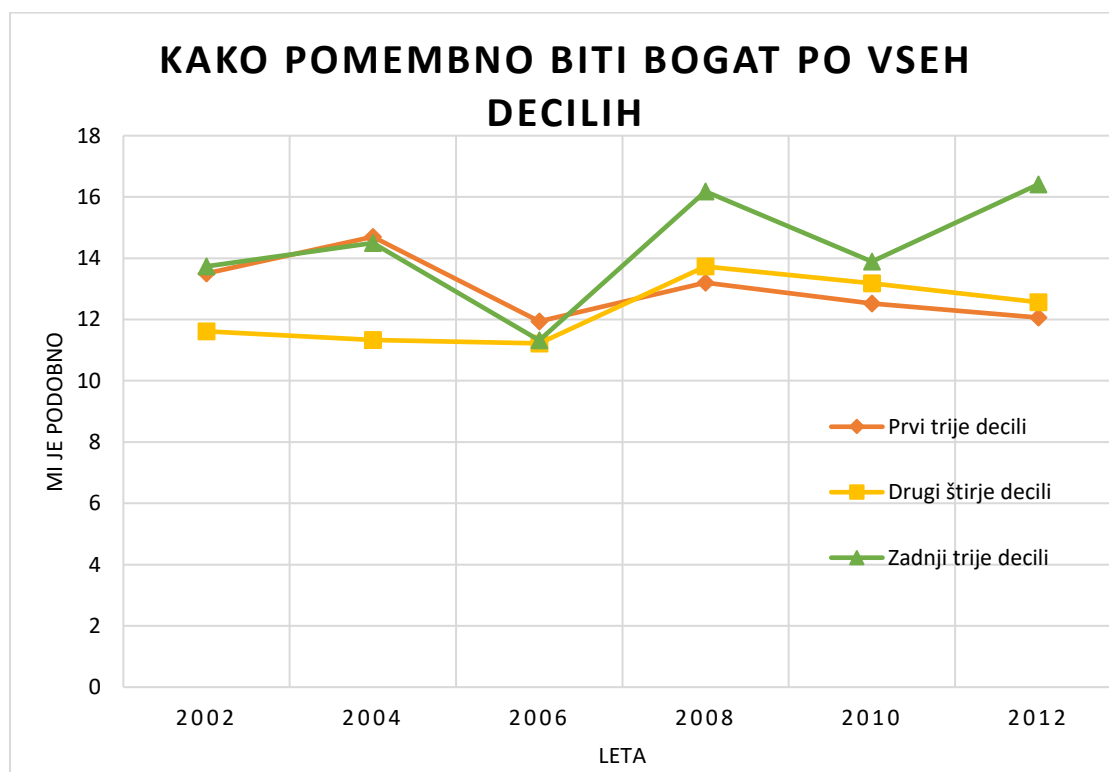
Graf 5.3: Trend odnosa do premožnosti po odgovoru »Mi je podobno«, zadnji trije decili (od leta 2002 do 2012)



Prav tako se je skok glede premožnosti leta 2008 najbolj povečal prav pri zadnjih treh decilih. In medtem ko so leta 2012 prvi trije in drugi štirje decili ohranili in celo nekoliko znižali sicer nekoliko povečano prepričanje o pomembnosti premožnosti glede na raven z leta 2008, se je v zadnjih treh decilih odstotek takih, ki jim je pomembno biti bogat, povečal s 16,18 odstotka (leta 2008) na 16,41 odstotka (leta 2012).

Trend prikazuje očiten razkorak med bolj premožnimi tremi zadnjimi decili in drugimi vprašanimi glede tega, ali jim je pomembno biti bogat. Še posebej med letom 2010 in 2012 je prišlo do opaznega odklona navzgor.

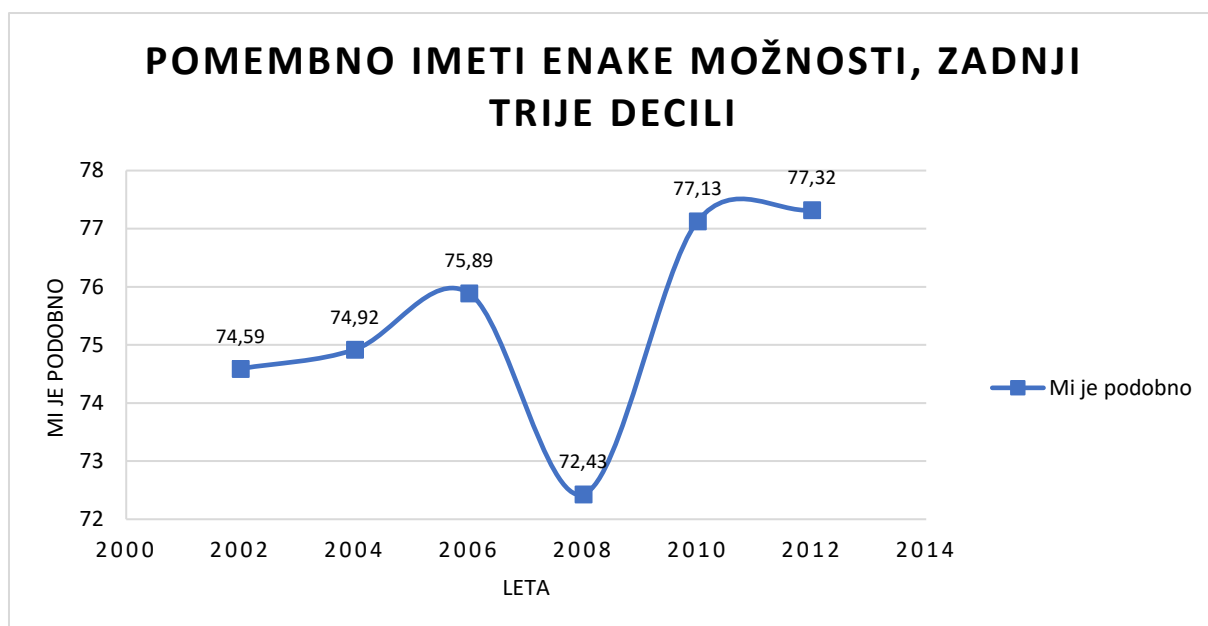
Graf 5.4: Trend odnosa do premožnosti po odgovoru »Mi je podobno« in vseh decilih (od leta 2002 do 2012)



Odnos do enakih možnosti

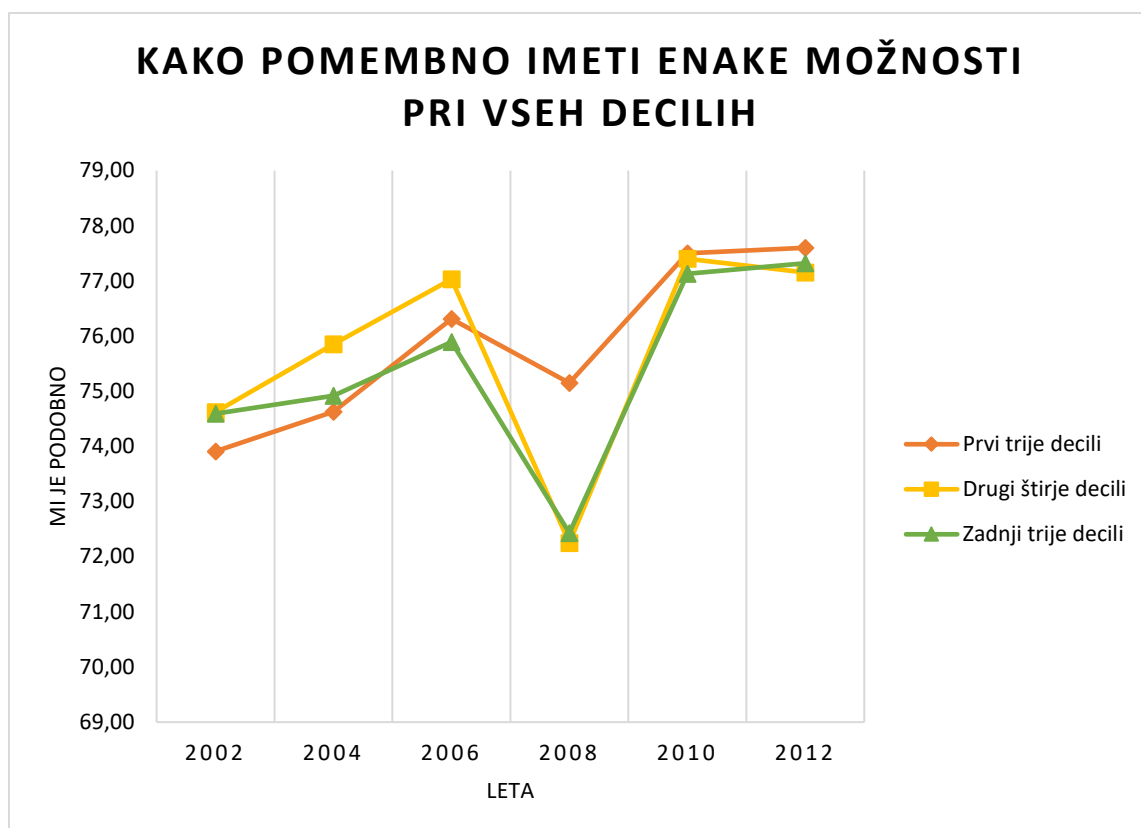
Tudi pri odnosu do enakih možnosti je leto 2008 prelomno leto. Za enak odstotek, nekaj čez 3 odstotke se zmanjša število takšnih, ki menijo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti ne glede na višino prihodka.

Graf 5.5: Trend odnosa do enakih možnosti po odgovoru »Mi je podobno«, zadnji trije decili (od leta 2002 do 2012)



Je pa padec, kot kaže graf 5.6, najbolj očiten pri prvih treh in drugih štirih decilih.

Graf 5.6: Trend odnosa do enakih možnosti po odgovoru »Mi je podobno« po vseh decilih (od leta 2002 do 2012)



Zanimivo je, da je pri zadnjih treh decilih od leta 2002 do leta 2012 opaziti trend naraščanja takih, ki menijo, da je pomembno biti bogat (glej graf 5.4), hkrati pa tudi trend naraščanja takih, ki menijo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti (glej graf 5.6).

6 SKLEP

Empirična analiza raziskovalnega vprašanja je pokazala, da je evropskim elitam, torej tistim z najvišjimi dohodki, pomembneje biti bogat, da se v velikem deležu zavzemajo za enake možnosti in so manj pripravljene prerazporejati svoje dohodke in premoženje s plačevanjem višjih davkov. Rezultati torej kažejo, da so elite egoistične in sebične, niso pa izključujoče.

V analizi se je potrdila hipoteza, da so elite egoistične in sebične, ni se pa potrdila hipoteza, da so izključujoče.

Skozi zgodovino je bila distribucija bogastva vedno eno najpomembnejših političnih vprašanj. Zgodovinsko zmanjšanje neenakosti v razvitih državah med letoma 1910 in 1950 je bilo v največji meri rezultat svetovnih vojn in sprejetih državnih politik za zmanjševanje posledic vojn. Vpliv državnih politik na distribucijo bogastva – tokrat v drugo smer - se je pokazal tudi po letu 1980, ko sta Thatcherjeva in Reagan začela izvajati politike privatizacije in deregulacije, hkrati je po propadu sovjetskega imperija in dogovorih o svetovni trgovini v okviru GATT in Svetovne trgovinske organizacije globalizacija dosegla novo raven. Vnovični porast neenakosti in nepravične distribucije bogastva po letu 1980 sta predvsem rezultat odmika od politik keynesianizma in države blaginje, ki so se izvajale desetletja pred tem, predvsem na področju obdavčitve in financ. Namesto Keynesa so v ekonomski znanosti, pri političnih odločevalcih in ekonomskih centrih moči, kot so korporacije, zavladali pripadniki Avstrijske šole (Hayek, Friedman in mnogi drugi). Tovrstni premik pa je koristil zlasti elitam, ki so v zadnjih treh desetletjih mnogo pridobile na račun pripadnikov neelit.

Tudi Piketty pravi, da je zgodovina neenakosti plod tega, kako so ekonomski, družbeni in politični akterji videli, kaj je pravično in kaj ni, kot tudi relativne moči teh akterjev in kolektivnih izbir. (Piketty 2014, 20)

Elite oziroma družbeni in politični akterji so dostikrat tisti, ki imajo vzvode moči, bodisi zaradi bogastva bodisi zaradi vpliva, ki ga imajo v družbi in zaradi tega pritegnejo bogastvo. Je elita torej nekdo, ki ima bogastvo, ali nekdo, ki ima moč? Člani elite so po klasikih Paretu in Mosci najbolj pogosto bogati ali pa to postanejo, bogastvo pa je zelo močno povezano z oblastjo ali še bolj natančno: prvo povzroči drugo in obratno, meni Atanasovski. A v modernih družbah je po Millsu sprega med politično elito in korporacijsko elito postala tako močna, da ni mogoče govoriti več o *vladajočem razredu* kot Mosca, ampak o *elitah oblasti*.

V magistrski nalogi sem se spraševala, kakšen odnos imajo evropske elite do manj premožnih oziroma do neelit. Moja hipoteza je bila, da je odnos evropskih elit do manj premožnih sebičen, egoističen in izključevalen.

Sebičnost in egoizem sem merila med vprašanimi iz Evropske družboslovne raziskave leta 2012 iz zadnjih treh decilov po dohodkih z vprašanjema, kako pomembno jim je biti bogat in imeti luksuzne stvari, in vprašanjem, ki kaže njihovo naklonjenost do plačevanja davkov oziroma prerazporeditve bogastva. (enotna, progresivna davčna stopnja ali pavšalni davek).

Odnos do posameznih družbenih vprašanj lahko opredelimo z vrednotami. Shalom H. Schwartz je vrednote, ki se pojavljajo v vseh kulturah, klasificiral v deset temeljnih vrednot. Po Schwartzu nekdo, ki mu je pomembno biti bogat, deluje iz vrednote moči in osebnega dosežka. Kadar se zavzema za enake možnosti, pa deluje iz vrednote univerzalizma, pri kateri je treba pomagati šibkejšim.

Vprašanje glede odnosa do obdavčitve pri Evropski družboslovni raziskavi je bilo postavljeno zgolj leta 2008 in ni bilo postavljeno v sklopu vrednot, temveč v sklopu odnosa do države blaginje. A sklepamo lahko, da nekdo, ki se zavzema za progresivno davčno stopnjo, izhaja iz vrednote univerzalizma, medtem ko nekdo, ki se zavzema za enotno davčno stopnjo ali pavšal, iz vrednote moči in osebnega dosežka. Vrednota univerzalizma stoji v Schwartzovem krogu vrednot nasproti vrednoti moči ter osebnega dosežka. Krog vrednot predpostavlja vrednostni sistem, pri čemer gre delovanje iz ene vrednote na račun nasproti stoječe. Poenostavljeno; če si želiš osebnega dosežka, deluješ manj za skupno dobro. Če si želiš moči, avtoritete in bogastva, ne deluješ v smeri družbene pravičnosti in enakosti. Gre za dinamiko. (Schwartz v ESSEdunet)

Z empirično analizo sem ugotovila, da je premožnejšim decilom pomembneje biti bogat kot vprašanim iz manj premožnih decilov.

Čeprav je razlika med decili relativno nizka, se prava razlika v merjenju odnosa do bogastva pokaže pri odgovoru, da jim to *Ni podobno*. Tako so v največjem številu odgovorili tisti z najnižimi prihodki, z rastjo prihodkov pa se delež teh odgovorov v višjih decilih povečuje.

Prav tako je se z rastjo prihodka povečuje delež tistih, ki so odgovorili, da jim to *je in ni podobno*.

Odgovori nakazujejo, da velja pravilo, da bolj ko je nekdo premožen, bolj mu je pomembno biti bogat in posedovati luksuzne stvari.

Vprašane iz decilov z najvišjimi prihodki sem analizirala tudi po viru prihodka. Razločila sem managersko, podjetniško/profesionalno in »rentniško« elito. Managerji visoke prihodke dobijo iz naslova plač, podjetniki in profesionalci iz samozaposlitve, rentniki pa iz donosa na kapital, iz prihrankov etc.

Najvišje odstotke, da jim je pomembno biti bogat, je opaziti pri »rentnikih« v zadnjih treh decilih,, kjer je tudi več tistih, ki jim je pomembno biti bogat od tistih, ki jim to ni pomembno glede na ostale decile. Sicer so v vseh razredih v največji meri »rentniki« tisti, ki menijo, da je to pomembno in da jim je podobno.

Ne glede na višino prihodka je večini vseh vprašanih pomembno, da imajo vsi v življenju enake možnosti. Tako je odgovorilo kar 77,27 odstotka vprašanih iz vseh decilov. Na ravni vrednote, ki izhaja iz vrednote »Univerzalizma«, elite niso izključevalne, vendar lahko tezo o izključenosti razširimo na premožnost oziroma nepremožnost. Pohlep po še več (pomembno biti bogat) in zavzemanje za nepretirano prerazporejanje bogastva (plačevanje davkov) je izključujoče do drugih že samo po sebi. Enake možnosti so v takih okoliščinah dostikrat mrtva črka na papirju, saj denar prinaša moč in oblast, dostikrat pa tudi boljše možnosti v izhodišču.

Odnos do bogastva pa je povezan tudi s politično opredeljenostjo. Odgovori namreč nakazujejo, da bolj ko so vprašani opredeljeni za desni politični pol, bolj jim je pomembno biti bogat. In obratno: bolj ko so opredeljeni za levi politični pol, manj jim je pomembno biti bogat.

Najbolj pa odnos tistih z najvišjimi prihodki (elit) do tistih z nižjimi prihodki (neelit) prikaže odgovor na vprašanje glede odnosa do obdavčitve. Torej koliko so bolj premožni pripravljeni prerazporejati tudi svoje prihodke in premoženje v korist manj premožnih.

Na voljo so bili samo podatki iz leta 2008. Odgovori vprašanih kažejo, da se podpora progresivni obdavčitvi prihodkov (tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež zaslužka) zmanjšuje, bolj ko gremo proti bolj premožnim decilom.

V zadnjih treh prihodkovnih decilih podpora enotni davčni stopnji presega podporo progresivni obdavčitvi. V ostalih decilih z nižjimi prihodki je ravno obratno. S tem lahko potrdimo, da so bolj premožni manj pripravljeni za prerazporeditev bogastva manj premožnim. Oziroma da so njihove vrednote bolj sebične in izključujoče.

Tudi vpliv politične opredelitve vprašanih je podoben. Vprašanim, ki se desno politično opredeljujejo, je bolj pomembno biti bogat in so bolj naklonjeni enotni davčni stopnji, torej niso pripravljeni prerazdeljevati svojih prihodkov in premoženja z manj premožnimi. Tistim, ki so levo opredeljeni, pa je manj pomembno biti bogat in se bolj zavzemajo za progresivno obdavčitev oziroma prerazporeditev prihodkov in premoženja.

Ker je bilo vprašanje o obdavčitvi merjeno zgolj leta 2008, sem preverila, ali se je leta 2008 glede na leto 2012, spremenil odnos do drugih dveh vprašanj, do premožnosti in enakih možnosti, da bi lahko posredno sklepala, kako in ali se je spremenil tudi odnos do obdavčitve leta 2012. Ugotovila sem, da se odnos do premožnosti leta 2008 in 2012 ni bistveno spremenil.

Težko rečem, da se odnos do obdavčitve leta 2012 ne bi spremenil, vendar pa ugotavljam, da se je trend po letih glede odnosa do premožnosti, denarja in dragih stvari pri najpremožnejših okrepil v pozitivno smer, da je to vprašanim bolj pomembno. Gre za vrednoto osebnega dosežka in lahko tudi za bolj intimno vprašanje, pri katerem vprašani nima občutka, da s tem, ko si želi biti bogat, škodi komu drugemu, medtem ko gre pri enakih možnostih za

univerzalne vrednote, pri katerih lahko nekateri vprašani ob takem vprašanju pomislijo, da gre za neko civilizacijsko pridobitev in je zato družbeno zaželeno, da imajo tak odnos do enakih možnosti, po drugi strani pa lahko nekateri vprašani ob vprašanju o enakih možnostih pomislijo na liberalnejše vrednote, na enake možnosti v tekmovanju. Nenavadno je namreč, da se tisti, ki jim je pomembno biti bogat, zavzemajo za enake možnosti, ki vodijo v večjo egalitarnost, torej zmanjševanje razlik, tudi premoženjskih, saj pri trendu od leta 2002 do leta 2012 ugotavljam, da je pri zadnjih treh decilih opaziti trend naraščanja takih, ki menijo, da je pomembno biti bogat, hkrati pa tudi trend naraščanja takih, ki menijo, da bi morali imeti vsi v življenju enake možnosti.

Rezultati empiričnega dela pričujočega magistrskega dela kažejo, da se odnos elit do neelit počasi, a vztrajno spreminja in da ta odnos postaja bolj sebičen. Z manjšo pripravljenostjo elit za plačevanje davkov prihaja tudi do posrednega ali neposrednega pritiska na proračune posameznih držav, ki so zaradi tega vse manj sposobne financirati javne programe kot so šolstvo, zdravstvo, izgradnja in vzdrževanje infrastrukture ter socialnih transferjev. Zaradi manj pobranih davkov sta vse bolj šibki država blaginje in socialna država, zaradi česar trpijo in občutijo negativne posledice zlasti pripadniki neelit.

Zgodovina kaže, da vse večja neenakost na koncu vedno postane težava elit. Piketty ne verjame v Marxovo apokaliptično napoved o neskončni akumulaciji kapitala, a hkrati opozori na mejo, ki lahko postane destabilizirajoča. Zanj nihče natančno ne ve, kje je. Po njegovem mnenju smo se v 21. stoletju po prerazporeditvi bogastva vrnil v 19. stoletje. Danes vemo, kaj je sledilo 19. stoletju: 20. stoletje, ki je bilo za Evropo zaradi vojn izredno krvavo stoletje, kot tudi stoletje ekstremnih političnih režimov.

Noam Chomski poziva k odgovornosti intelektualcev in ljudi z družbenim ugledom. In prav ti, ki so tudi elita, bi lahko po Etzioni-Halevyjevi prispevali k razbitju dosedanjih prevladujočih vzorcev ravnanja. Zmanjševanje neenakosti je v resnici v korist elit. Če do zmanjševanja neenakosti v doglednem času ne bo prišlo, se bodo morali pripadniki elit soočiti z manj prijetnimi posledicami, ki jih je leta 2015 na zasedanju Svetovnega ekonomskega foruma v Davosu takole opisal nekdanji upravljavec tveganega sklada kapitala: »Najbogatejši na svetu že kupujejo letala in oddaljene farme na Novi Zelandiji, ker mislijo, da bodo morali pobegniti.«

7 LITERATURA

1. Atanasovski, Gligor. 1997. Teorije o elitah. *Teorija in praksa* 34 (1): 30–38. Dostopno prek: <http://www.dlib.si/stream/URN:NBN:SI:doc-PNSWLRIS/5e40e1ac-e112-4316-bbd3-3f9cea-fe0076/PDF> (12. junij 2016).
2. Best, Heinrich, György Lengyel in Luca Verzichelli. 2012. *The Europe of elites*. A study into the Europeanness of Europe's political and economic elites. New York. Oxford University press.
3. Bottomore, Tom. 2014: *Elite in družba*. Ljubljana. Studia Humanitatis.
4. Busemeyer, Marius R. in Tobias Tober. 2015: European integration and the political economy of inequality. *European Union Politics* 16(4): 536–557.
5. Carlin, George. 1992. Dealing with homelessness. *Jammin In New York*. Dostopno prek: <https://www.youtube.com/watch?v=ilipDBclxRc> (12. junij, 2016).
6. Cohen, Patricia. 2015. A company copes with backlash against the raise that roared. *New York Times*. 31. julij 2015. Dostopno prek: http://www.nytimes.com/2015/08/02/business/a-company-copes-with-backlash-against-the-raise-that-roared.html?_r=0 (26. junij 2016).
7. Collins, Mike. 2015: The big bank bailout. *Forbes*. 14. julij, 2015. Dostopno prek: <http://www.forbes.com/sites/mikecollins/2015/07/14/the-big-bank-bailout/#6d1104f93723> (12. junij, 2016).
8. Daguerre, Anne. 2014. New corporate elites and the erosion of the Keynesian social compact. *Work, employment and society* 28(2): 323–334.
9. Daloz, Jean-Pascal. 2012: *The sociology of elite distinction: From theoretical to comparative perspectives*. Basingstoke. Palgrave Macmillan
10. Delican, Mustafa. 2000: *Elite theories of Pareto, Mosca and Michels*. Sosyal siyaset konferansları, 323-336. Dostopno prek: http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0ahUKEwi7-q_x15rLAhWCKSwKHToWD4MQFggoMAI&url

=http%3A%2F%2Fwww.journals.istanbul.edu.tr%2Fiuskd%2Farticle%2Fdownload%2F1023013423%2F1023012646&usg=AFQjCNE6sU5DvmZjF0TC8a5YeOgxcq1wKA&sig2=0iGHTD3OMQJQn3Hvw_BAGQ (12. junij, 2016).

11. Domhoff, G. William in Thomas R. Dye. 1987. *Power Élites and Organizations*. Beverly Hills. Sage.

12. ESS – European Social Survey (Evropska družboslovna raziskava). Dostopno prek: <http://www.europeansocialsurvey.org/> (12. junij, 2016).

13. ESS – Uteževanje. Dostopno prek: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/ESS_weighting_data_1.pdf (12. junij, 2016).

14. ESS VPRAŠALNIK (leto 2008): Dostopno prek: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round4/fieldwork/source/ESS4_source_main_questionnaire.pdf (12. junij, 2016).

15. ESS VPRAŠALNIK (leto 2012): Dostopno prek: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/fieldwork/source/ESS6_source_main_questionnaire.pdf (12. junij, 2016).

16. ESS VPRAŠALNIK (slovenska verzija). Vprašalnik SJM (leto 2008): Dostopno prek: http://www.adp.fdv.uni-lj.si/podatki/sjm/sjm082_vp2_sl_v1_r2.pdf (12. junij, 2016).

17. ESS VPRAŠALNIK (slovenska verzija). Vprašalnik SJM (leto 2012): Dostopno prek: https://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/fieldwork/slovenia/ESS6_questionnaire_SI.pdf (12. junij, 2016).

18. Etzioni – Halevy, Eva. 1993. *The Elite Connection*. Cambridge. Polity Press.

19. EUROSTAT (brezposelnost). Dostopno prek: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/images/0/0b/Unemployed_persons%2C_in_millions%2C_seasonally_adjusted%2C_EU-28_and_EA-19%2C_January_2000_-_December_2015.png (12. junij, 2016).

20. Hurun Global Rich List. 2016. <http://www.hurun.net/en/ArticleShow.aspx?nid=15703> (12. junij, 2016).

21. Javoršek, Katja. 2008. *Uteževanje v evropski družboslovni raziskavi*. Diplomsko delo. Fakulteta za družbene vede. Dostopno na: <http://dk.fdv.uni-lj.si/diplomska/pdfs/javorsek-katja.pdf> (9. maj, 2016).

22. Marx, Karl. 1976. *Kapital. Kritika politične ekonomije*. Ljubljana. Cankarjeva založba Slovenije.
23. Meek, James. 2016. Robin Hood in times of austerity. *London Review of books*. 38(4): 3–8. Dostopno prek: <http://www.lrb.co.uk/v38/n04/james-meek/robin-hood-in-a-time-of-austerity> (18. februar, 2016).
24. Michels, Robert. 1990. *Sociologija partija u suvremenoj demokraciji*. Zagreb. Informator.
25. Mills, W. Wright. 1965. *Elita oblasti*. Ljubljana. Državna založba Slovenije.
26. Mosca, Gaetano. 1939. *The ruling class*. New York in London. McGraw Hill Book Company, Inc.
27. Musek, Janez. 2003. Raziskovanje vrednot v Sloveniji in vrednotni univerzum Slovencev. Pogovori pri predsedniku republike. Dostopno prek: <http://www.prihodnost-slovenije.si/up-rs/ps.nsf/krf/6E9DC6507D449582C1256E940046C554?OpenDocument> (12. junij, 2016).
28. Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty - First Century*. Cambridge, Massachusetts, London. The Belknap Press of Harvard University Press.
29. Razpotnik, Nataša. 2007. *Fiskalna pravila*. Diplomsko delo. Dostopno prek: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/razpotnik2882.pdf (20. junij 2016).
30. Rokeach, Milton. 1973. *The Nature of Human Values*. New York in London. The Free press. Collier Macmillan Publishers.
31. Ross, Tim. 2013. Bank bonuses rise by 64 per cent in a year. *The Telegraph*. Dostopno prek: <http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/10130138/Bank-bonuses-rise-by-64-per-cent-in-a-year.html> (12. junij, 2016).
32. Schwartz H. Shalom: ESS. EduNet. Chapter One. Value Theories. Dostopno prek: <http://essedunet.nsd.uib.no/cms/topics/1/1/> (12. junij, 2016).
33. Schwarz, Jon. 2015. 239 Years Ago, Adam Smith Predicted Fury of Seattle Business at CEO Who Pays Workers Well. *The Intercept*. Dostopno prek: <https://theintercept.com/2015>

/08/03/239-years-ago-adam-smith-predicted-anger-seattle-business-ceo-pays-workers-well/
(12. junij, 2016).

34. Simon R. David. 2002. *Elite deviance*. Seventh edition. Boston. Allyn and Bacon.

35. Stevenson, Alexandra. 2016. Hedge Funds Faced Choppy Waters in 2015, but Chiefs cashed in. *New York Times*. Dostopno prek: http://www.nytimes.com/2016/05/10/business/dealbook/hedge-fund-manager-compensation.html?_r=1 (12. junij, 2016).

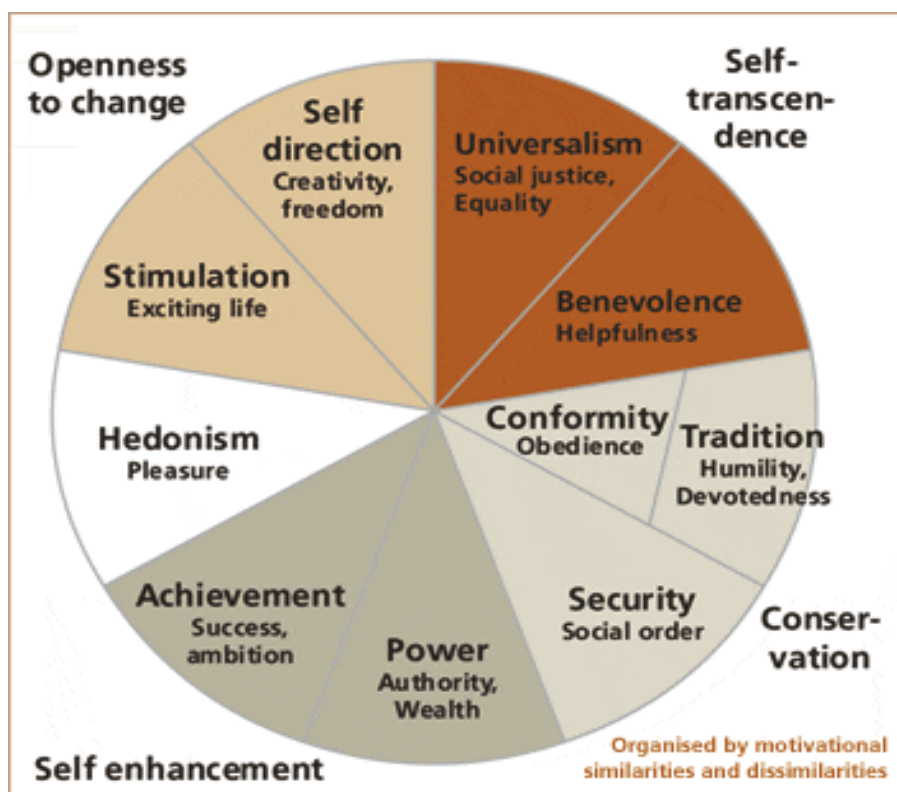
36. Sočan, Lojze. 2015. Elite so za razvoj ključne. Kakšne so? Povezovalne ali plenilske? *Sobotna priloga. Delo*. Dostop prek: <http://www.delo.si/sobotna/elite-so-za-razvoj-kljucne-kaksne-so-povezovalne-ali-plenilske.html> (12. junij, 2016).

37. Stiglitz Joseph. 2009. Capitalist fools. *Vanity fair*. New York. Dostopno prek: <http://www.vanityfair.com/news/2009/01/stiglitz200901-2> (12. junij, 2016).

38. Waters Malcolm. 1994: *Modern Sociological theory*. Sage publications.

PRILOGE

PRILOGA A: Teoretičen model odnosa med desetimi tipi motivacijskih vrednot (Schwartz H. Shalom na ESS EduNet)



PRILOGA B: Vprašanja SJM: Vir prihodka, Skupni prihodek gospodinjstva, Obdavčevanje, Politična opredeljenost

F40 KARTICA 57 Prosim, pomislite na dohodke vsakega od članov vašega gospodinjstva in na morebitne druge dohodke gospodinjstva kot celote. Kaj bi rekli, kateri je glavni vir dohodka v vašem gospodinjstvu?

- 01 - plače
- 02 - dohodek iz samozaposlitve (brez kmetovanja)
- 03 - dohodek iz kmetovanja
- 04 - pokojnine
- 05 - podpora za brezposelne ali presežne delavce
- 06 - druge socialne podpore ali štipendije
- 07 - dohodek iz naložb, prihrankov, zavarovanja ali lastnine
- 08 - dohodki iz drugih virov
- 77 - (zavrnil odgovor)
- 88 - (ne vem)

F41 KARTICA 58 S pomočjo te kartice povejte, katera črka najboljše označuje skupni mesečni neto dohodek vašega gospodinjstva (neto - brez davkov in prispevkov).

Seštejte dohodke iz vseh virov. Če ne veste natančno, povejte približno.

- 01 - J do 550 €
- 02 - R od 551 do 800 €
- 03 - C od 801 do 1000 €
- 04 - M od 1001 do 1300 €
- 05 - F od 1301 do 1600 €
- 06 - S od 1601 do 1900 €
- 07 - K od 1901 do 2200 €
- 08 - P od 2201 do 2500 €
- 09 - D od 2501 do 3100 €
- 10 - H nad 3100 €
- 77 - (zavrnil odgovor)

88 - (ne vem)

EVROPSKA DRUŽBOSLOVNA RAZISKAVA (EUROPEAN SOCIAL SURVEY, ESS 2008). V okviru projekta SJM 2008/2Ljubljana, oktober 2008

D35 KARTICA 34 Predstavljajte si dva človeka kjer eden zasluži dvakrat več kot drugi. Katera od naslednjih trditev najbolj ustreza vaši predstavi o tem, kako naj bi plačevala davke od svojega dohodka? (le en odgovor)

1 - Oba naj plačujeta enak delež davka (enak %) od svojega dohodka, tako da bi tisti, ki zasluži dvakrat več, plačal dvakrat večji davek.

2 - Tisti, ki zasluži več, bi moral plačati večji delež (večji %) od svojega dohodka, tako da bi tisti, ki zasluži dvakrat več, plačal več kot dvakrat večji davek.

3 - Oba naj plačata enako vsoto denarja ne glede na razlike v njunem dohodku.

4 - (nič od tega)

8 - (ne vem)

B23 KARTICA 9 V politiki se včasih govori o levici in desnici. Kam bi vi uvrstili sami sebe na lestvici od 0 do 10, kjer pomeni 0 levo in 10 desno?

levo

desno

(ne vem)

00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 88